

CAI
IST 800
- 1994
D011

Government
Publications



Direct-to-Home

Satellite Broadcasting

*Report
of the*

Policy Review Panel



April 1995

The Honourable Michel Dupuy
Minister of Canadian Heritage
Ottawa

The Honourable John Manley
Minister of Industry
Ottawa

Ministers,

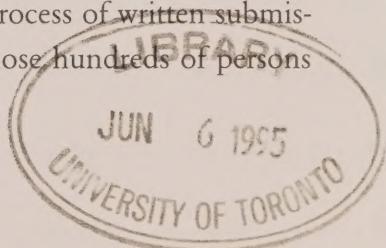
We, the undersigned, members of the Direct-to-Home Satellite Policy Review Panel, respectfully submit the following report.

We are of the view that, given the rapid introduction of new communications technologies, Canada's broadcasting system is at a critical point in its history. In particular, the emergence of direct-to-home satellite broadcasting, both in North America and throughout the world, presents a major challenge to traditional policy instruments at the national level.

The Government of Canada has indicated that the Canadian broadcasting system should increasingly rely on market forces while at the same time adhering to the fundamental objectives of the *Broadcasting Act*.

While the objectives of competition and cultural policy are often difficult to reconcile, the Panel is convinced that the effective assertion of regulatory jurisdiction over new broadcasting technologies makes this reconciliation possible. Indeed, we strongly endorse the broad consensus that we believe exists in Canada on the vital importance of Canadian broadcasting policy objectives. In this report, we propose specific recommendations as to the most appropriate means to achieve those objectives.

As you know, this policy review was built on a two-phase process of written submissions. We wish to express our gratitude, through you, to all those hundreds of persons or organizations who submitted briefs.

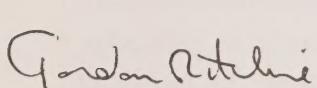


We are grateful to the many officials in the Department of Canadian Heritage and Industry Canada who assisted our Secretariat in its work. We would like to thank the Government's legal advisers in the Department of Justice for their assistance. We would also like to note the cooperation of the staff of the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission in providing information that was useful for our deliberations.

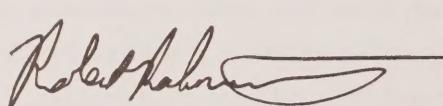
Finally, we owe very special thanks to Matthew Fraser, who has so ably served as Secretary to the Panel. Without his contribution this report could literally not have been written in the short time available.

In closing, we hope that this report and the recommendations we have submitted will assist the Government in making an effective policy response to a matter of great importance for all Canadians and for Canada's broadcasting system.

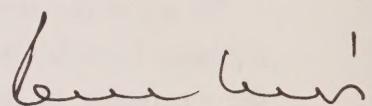
Yours truly,



Gordon Ritchie,
Chairman



Robert Rabinovitch



Roger Tassé

TABLE OF CONTENTS

Technological Context: A Viewer's Perspective	5
Introduction	7
Public Response to Policy Review: 468 Submissions	7
Establishing an Effective Policy Framework	8
Licensing DTH Satellite Undertakings	9
Chapter I: Canadian Culture and DTH Satellite Broadcasting	10
Cultural Policy Imperatives	10
Regulatory Models	11
Technology Neutral Broadcasting Act	12
Historic Opportunity to Reassess Policies Tools	13
Public Reviews of Broadcasting Policy	13
Contributions to Canadian Content Production	14
Policy Shortcomings of the Past	15
Existing Program Production Funds	16
Filling the Funding Gap	17
Chapter II: DTH Broadcasting: A Model for Competition	19
1. Origination and Packaging of Programming	20
2. Overall Regulatory Burden	23
3. Line-of-business and cross-ownership restrictions	23
4. Universal Service and Choice	24
5. Foreign Ownership	25
6. Fair Access to Canadian Programming	25
7. North American Rights	26
8. Export Opportunities	27
9. Technical Standards	28
10. Use of Canadian Satellite Facilities	29
Chapter III: Licensing for DTH Broadcasting Undertakings	31
Conclusion and Recommendations	34
Annex I: Proposed Policy Directions to the CRTC	36
Annex II: Contributors	41
About the Authors	46



Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761117663039>

Technological Context: A Viewer's Perspective

Direct-to-home satellite broadcasting (DTH) has attracted a great deal of public attention in recent months, especially as a new and exciting alternative to cable television. Consumers will ultimately determine the market success of satellite TV, which has enjoyed tremendous success in the United Kingdom and is currently taking off in the United States.

In truth, satellite TV is but the latest step along the path of the broadcasting revolution.

The first television broadcasts were terrestrial, relying on off-air reception by antennae, commonly-known as "rabbit ears". Terrestrial television was restricted to transmissions from local stations broadcasting local programming and the feed from the public and private networks. As signals did not travel very far and picture quality was variable, the Canadian broadcasting system was built on a vast network of retransmission stations. Only Canadians living along the southern border could receive American television signals.

With the advent of cable television, a much wider range of choices was brought into the home via the coaxial cable. Installed by local cable distributors, these included local programming as well as Canadian and, under strict rules, American network programming. Cable companies take U.S. signals directly over the air and from American satellites before retransmitting them to their subscribers. For additional fees, households can receive a broader range of pay TV channels if their television sets are equipped with a special decoding box. These channels include American "superstations" and

commercial-free re-runs of feature-length movies through a special decoder. The desire for American programs and enhanced quality were the driving force behind the expansion of the Canadian cable industry.

Recently, a new kind of service was provided in the form of "pay-per-view" (PPV) movies. One firm was licensed to provide these services in Western Canada and another was granted the licence for Eastern Canada. These services, because of limited channel capacity on cable, are currently limited to four or five channels each with its own schedule of feature movies and special events. To receive these movies and special events through the pay decoder, viewers are required to call their local cable company to authorize payment for a single showing at the scheduled time.

DIRECT-TO-HOME SATELLITE BROADCASTING (DTH)

Direct-to-home satellite broadcasting (DTH) offers much the same services through a different technological pipeline. Instead of the coaxial cable, TV signals are received by small "dish" antennae which are aligned to pick up transmissions from one or more satellites in geo-stationary orbits over North America.

Direct-to-home satellite broadcasting (DTH) offers much the same services through a different technological pipeline. Instead of the coaxial cable, TV signals are received by small "dish" antennae which are aligned to pick up transmissions from one or more satellites in geo-stationary orbits over North America. Using digital video compression (DVC), this delivery system can broadcast several hundred channels with very high quality picture and sound into the homes across the continent. In order to unscramble signals via DTH satellite transmission, the household is required to pay a monthly fee to the DTH distributor. Since the same transmissions reach homes across the continent, local stations are not included.

Satellite TV systems have room, over and above the standard fare of cable and pay television, to carry one hundred or more pay-per-view channels. Typically, such a service may simultaneously transmit, say, ten of the most popular recent films each at 10 minute intervals. To receive the movie of choice at the selected time, the household must dial up the pay-per-view service to authorize payment. Experience in the United States has found that this greater range of choice and convenience makes this form of pay-per-view a competitive alternative to renting videos from the local store.

The next step down the path is expected to be video-on-demand (VOD). This

system, which is still in the trial phase, would permit the home to call up the movie of choice from a huge selection of available titles to be transmitted, for a fee, to the set-top box for a single showing at a time convenient to the viewer. The telephone companies are promoting this system to compete directly with the services offered by the cable companies and the DTH distributors. Cable may well be forced to respond with a competing service.

This report recommends the policy framework which should govern the provision of DTH services, including DTH pay-per-view services, to Canadian households.

DIGITAL VIDEO COMPRESSION (DVC)

DVC is a technology that compresses video signals from an analog signal into digital form. The goal is to reduce the amount of channel space required to transmit TV pictures. Thus, as many as ten times more channels can be transmitted to the home through digital compression. This significantly reduces the distribution costs of television channels.

Introduction

This report contains advice to the Government of Canada on a matter of importance for Canada's broadcasting system.

In establishing this policy review, the Government recognized that, in a context of rapid technological change, appropriate policies must be implemented in a timely fashion so that the Canadian broadcasting system can readily adapt to these changes. This report must be situated in the wider context of a general review of Canada's broadcasting policies and institutions. At the same time, the Government is in the process of establishing a policy framework for the emerging era of technological convergence and the information highway.

The arrival of direct-to-home (DTH) satellite television will have a profound effect on all components of the Canadian broadcasting system. High-powered satellites can now simultaneously beam identical television signals across the entire North American continent to households equipped with small "dish" receivers. More important, digital compression technology now makes it possible to deliver five to ten times the number of channels now available — hence the so-called "500-channel universe". As Canadian Heritage Minister Michel Dupuy and Industry Minister John Manley stated when announcing this policy review, satellite TV "will affect the evolution of the Canadian broadcasting system and become a component of the emerging information highway." The Ministers added that a review of DTH broadcasting policies "has become necessary due to the imminent introduction of these services in Canada."

On 30 August 1994, the Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission (CRTC) announced that it had decided to exempt

DTH satellite distribution undertakings from licensing. This Exemption Order, pursuant to Section 9(4) of the *Broadcasting Act*, sets out terms and conditions defining a new class of distribution undertaking that would not have to meet certain regulatory requirements normally imposed on other distribution undertakings. There was no

public hearing prior to this CRTC exemption. There was no possible appeal to the Government under the *Broadcasting Act*. The most immediate effect of the exemption was to facilitate the market launch of one particular Canadian DTH operator.

On 12 September 1994, the Government announced its intention to undertake a review of DTH satellite policies. On 26 November 1994, the Government published in the *Canada Gazette* a notice seeking public comment on Direct-to-Home Satellite Distribution Undertakings. The Government identified a number of issues to be addressed in the context of the policy review. Three days later, Ministers announced the creation of a three-member panel to undertake the DTH policy review based on written submissions responding to the *Gazette* Notice.

*Broadcasting is
more than an
industry driven
by business
considerations,
but also a
vehicle for
cultural
expression
whose ultimate
aim is to foster
a shared sense
of belonging.*

Public Response to Policy Review: 468 Submissions

The report that we are today submitting to the Government is the result of that policy review. The Panel's review was undertaken in two phases. During the first 45-day phase, the Government accepted submissions until 10 January 1995. The second phase, during which interested parties could submit supplementary briefs commenting on first-phase submissions, terminated on 23 February 1995.

The Panel received 468 submissions over the two-phase process. More than 350 of these came from private individuals who took the time to write to express their views on the role of satellite TV in the Canadian broadcasting system. We were particularly pleased to have received so many responses from individual Canadians, who gave us the direct benefit of their opinions as citizens and consumers without the intermediary of the interest groups who so often claim to represent the national interest on their behalf. We were also pleased that groups representing creators – actors, directors, producers, and recording artists – submitted briefs to this policy review. Their views were a refreshing reminder that broadcasting is more than an industry driven by business considerations, but also a vehicle for cultural expression whose ultimate aim is to foster a shared sense of belonging.

In general, we have been most impressed by the quality of submissions, which have helped us identify the key issues that must be taken into account in formulating policy advice with respect to DTH satellite broadcasting.

The specific nature of the Panel's mandate determined the procedures we have followed. The Panel has undertaken this policy review on the basis of the written submissions. (We also authorized our Secretary to contact interested parties to seek additional clarification of some points in the submissions, putting on the public record any written materials received from interested parties.)

A number of interested parties requested from the outset of this policy review that the Panel hold formal public hearings. Some of these parties asked that they be allowed to subpoena and cross-examine witnesses, which is the practice for telecom licensing hearings before the CRTC. In replying to these requests, we reminded parties that the Panel was not a licensing body. The Panel's mandate is to advise Ministers on an appropriate policy framework for DTH satellite broadcasting. Decisions will be taken, if deemed appropriate, by the Government and communi-

cated by appropriate means to the federal broadcasting regulator.

Establishing an Effective Policy Framework

In drafting this report, we have been acutely aware of the complexity of the issues and the magnitude of the stakes involved. Certain reports in the media have portrayed this policy review as an instrument for choosing between two rival entities: Expressvu (a consortium made up of BCE, Tee-Comm Electronics, Western International Communications and Cancom) and Power DirecTv (a partnership between Power Broadcasting and DirecTv). This view corresponded neither to the mandate we received from the Government nor to the Panel's own sense of its responsibilities. The Panel's goal has not been to pick winners. Our sole objective has been to advise Ministers on an effective policy framework for satellite TV in the context of rapid technological change.

We above all have been guided in undertaking this policy review by an acute sense of urgency. The need for the Government to take decisive action on DTH broadcasting is all the more pressing since an effective regulatory response to this issue has been delayed for more than a decade. The first substantive notice published by the CRTC on DTH satellites dates back to 1984, after a Government report on the issue. During the following decade, the Commission issued a number of public notices on DTH broadcasting, but did little to facilitate the development of satellite TV as an alternative delivery system to cable. It was only after spillover TV signals from high-powered American satellites were being received by Canadians that the Commission finally decided, in the early 1990s, to contemplate regulatory clearance for Canadian DTH broadcasters as a response to this perceived threat. Due to these delays, valuable time was lost. Opportunities may have been missed.

The penetration by unauthorized American satellite signals is now a source of major concern

for the broadcasting industry, policy-makers, and regulators alike. It is a particularly pressing concern given that the originators of these signals make no contribution to Canadian programming objectives as set out in the *Broadcasting Act*. If the DTH satellite market in Canada is not expeditiously brought under the jurisdiction of federal authorities, the negative impact on the entire Canadian broadcasting system could be irreparable.

By taking appropriate actions in a timely fashion, the Government will be impressing this sense of urgency on other parties, including the federal broadcasting regulator.

Licensing DTH Satellite Undertakings

This report is divided into three chapters. Chapter I underscores the crucial importance of broadcasting policy objectives such as Canadian program production, and discusses the challenges and opportunities presented by the DTH satellite market. In Chapter II, the Panel puts forward a model of competition for DTH broadcasting, and then addresses the specific questions raised in the *Canada Gazette* Notice of 26 November 1994. In Chapter III, the Panel discusses the suitability of licensing as a regulatory instrument for DTH broadcasting.

It is the Panel's conclusion that, given the importance of satellite TV in the Canadian broadcasting system, DTH broadcasting undertakings should be formally licensed, not exempted from licensing. In addition, the Panel recommends to the Government a series of appropriate conditions of licence for both DTH distributors and DTH pay-per-view programming services. To facilitate the implementation of its recommendations, the Panel has included a draft direction that the Governor in Council should issue to the CRTC pursuant to Section 7 of the *Broadcasting Act*. The proposed direction requires the Commission to proceed in a timely fashion with a public licensing procedure and sets out the conditions that should be attached to any such licences.

Finally, annexed to this report is a list of all interested parties and members of the general public who made submissions to this policy review.

Chapter I: Canadian Culture and DTH Satellite Broadcasting

The Canadian broadcasting system is widely regarded as a remarkable success. This success is owed to the longstanding practice of implementing pragmatic policy responses to the demographic, cultural and technological constraints imposed by Canada's close proximity to the powerful influence of American culture.

Canada has a small population next to a demographic giant of more than 250 million people. Many Canadians speak the same language and share the same basic values as their American neighbours to the south. Even in parts of Canada where distinctive French-language television programs are popular, the massive influence of American culture has had an impact on formats, habits, and viewing choices.

The rapid introduction of new communications technologies is merging geographical regions throughout the world. Broadcast satellites permit trans-border signal spillover that does not discriminate between viewers from one country to another. As a result, businesses active in the communication sector are adopting trans-national commercial strategies by forging corporate alliances with foreign partners.

Given Canada's proximity to the United States, Canadian broadcasting is on the front line of this global phenomenon. Direct-to-home satellite technology in particular has the potential to influence the evolution of the Canadian broadcasting system. It will touch the very heart of Canada's national identity – the ways in which Canadians define themselves through discourse with their fellow citizens. As such, DTH broadcasting must be subject to the special considera-

tions which govern national policies toward Canadian cultural industries.

Cultural Policy Imperatives

Canadians recognize that their cultural industries are not like other commercial sectors, but are subject to unique national imperatives.

*Canadians
insist on being
able to hear
uniquely
Canadian
voices that
resonate with
their own
distinct
national
experience.*

For most products and services, Canadians consumers demand world standards of quality, choice, and competitive prices. For most industries, these goals are best achieved through opening markets to competition – within Canada, within North America, and on a world scale. This has been done through international treaties – including GATT and its successor, the World Trade Organization, and the Canada-USA Free Trade Agreement and its successor, NAFTA – which set out the rules for open international competition for goods and services. Canadian consumers thus benefit from the freest possible access to the widest range of goods and services at internationally competitive prices. Canadian producers gain from serving markets much broader than the Canadian population alone, permitting them to reduce costs and increase wages and profits. This strategy has served Canada well in the past half century.

In the cultural sector, new technologies have expanded possibilities for access to entertainment products from around the world, and in particular from the United States. Canadians clearly do not believe in erecting electronic barriers to cultural influences from beyond their borders. Canadians indeed have demonstrated, by their consumer choices, that they want access to the "best the world has to offer".

But cultural industries are recognized as special. Canadians insist on being able to hear uniquely Canadian voices that resonate with their own distinct national experience. **Canadians have shown over the years that they are prepared to accept some restrictions on imports of foreign cultural products, in whatever form, in order to protect Canadian creators and producers.** Canadians also accept that government intervention may be necessary to ensure the viability of Canada's cultural industries. The American "entertainment industry", which seeks only to remove barriers to market entry for its products, often has misunderstood and misrepresented this Canadian desire for balanced choice of both foreign and indigenous products.

The new broadcasting technologies pose major challenges for policy-makers. Governments today are confronted with more complex social and market dynamics whose impact and outcomes are less predictable. While the trans-border spillover of satellite TV signals has opened up new windows on the world for citizens in all countries, globalization threatens to attenuate national, regional and local identities.

In this context, Canadian policy-makers must not lose sight of certain fundamental objectives, which have been pursued over time by a variety of means that have evolved with technological change. Broadcasting policy in Canada traditionally has been guided by the following objectives:

- First, to ensure that the largest possible number of Canadians have access to Canadian broadcasting services – or extension of service.
- Second, to ensure that Canadian programming is given substantial exposure on all components of the Canadian broadcasting system.
- Third, to ensure that significant funds are reinvested in the development and production of quality Canadian programming.
- Fourth, to ensure that broadcasting entities in Canada are owned and effectively controlled by Canadians.

- Fifth, to promote both choice and competition while at the same time ensuring that they are balanced with cultural goals.

While these objectives are widely supported, cultural protectionism has its limits. When governments have sought to be too restrictive, Canadians have resisted and forced the removal of unwarranted measures, such as the tariff on English-language books in the 1980s. When protected industries have seemed to act in an arrogant and high-handed manner – as in the recent fiasco over the introduction of specialty channels on cable – Canadian consumers have expressed their indignation in the strongest possible terms.

The submissions to this policy review confirm that there is a broad Canadian consensus on the policy objectives described above. There may be serious disagreement about how to achieve them; but there is no disagreement on the objectives themselves.

The Panel believes that, in the pursuit of these fundamental objectives, Canadians are willing to pay a significant price in order to sustain and support their cultural industries.

Regulatory Models

In the past, spectrum scarcity and the high cost of universal service in broadcasting and telecommunications justified a regulatory approach that sanctioned the creation of monopolies, oligopolies, and the privileged status of certain delivery systems. The trade-off for those who benefited by these policies was that they contribute to the achievement of the broad cultural objectives of the *Broadcasting Act*. The Canadian Broadcasting Corporation was set up as the affirmation of that policy. Later, private and public broadcasters were protected from advertising competition by border U.S. stations through the simultaneous substitution of their signals and tax benefits. The CRTC also imposed minimum quotas for Canadian music on radio stations. In the 1970s, the

Commission designated cable as the privileged “gatekeeper” of the Canadian broadcasting system. Cable TV offered the Government a means of effective regulatory control over the Canadian broadcasting system, and moreover promised to produce significant profits to be rechannelled into Canadian programming.

Yet the overall results produced by this regulatory approach have been mixed. The spillover into Canada of off-air signals from the United States made American programs extremely popular with Canadians from the earliest days of television. Private broadcasters in Canada have been accused of showing more interest in purchasing American programs to attract viewers than in investing in distinctly Canadian programs. The cable-led policy has also led to increased penetration by American programs. New Canadian specialty channels have been created to be linked with the distribution of U.S. channels. In sum, while previous regulatory models have promoted the rapid extension of service throughout Canada and protected the earnings of Canadian broadcasters and cable companies, only modest commitments to Canadian programs – both financially and in exposure time – have been made.

The special status of cable also retarded the introduction of satellite TV as a competing delivery system. It was evident more than a decade ago that DTH satellite television was on the horizon. In 1984, the Department of Communications issued a report on DTH satellites that urged the Government to call on the CRTC to promote the development of this new distribution technology. The Commission resisted the introduction of satellite TV, however, apparently fearing that DTH broadcasting posed a long-term competitive threat to cable.

Technology Neutral Broadcasting Act

Two factors in the early 1990s made it necessary to reassess this regulatory approach. First, with the advent of new delivery technologies, the

Broadcasting Act of 1991 was “technology neutral”. The Act thus favoured no one distribution system in particular, whether Hertzian spectrum, cable, or satellite facilities. The Act stated moreover that the Canadian broadcasting system “should be regulated and supervised in a flexible manner that is readily adaptable to scientific and technological change.” Second, the launch of high-powered DBS satellites in the United States made signal spillover into Canada inevitable in the very short term.

The perceived threat of competition from American satellite TV has been based as much on economic as on cultural considerations. While much of the discourse about the imminent threat of American “death stars” is couched in the language of cultural nationalism, Canadian citizens themselves generally have not felt threatened by the penetration of foreign TV signals. On the contrary, Canadians – as many of the letters submitted to this policy review made evident – appear to be in favour of DTH satellite signals, whatever their origin, as an attractive alternative to cable TV. Those who have felt most threatened are certain stakeholders in the Canadian broadcasting system whose privileges could be undermined by competition from a new delivery system and the competing programming services they carry.

The DTH satellite market promises to be highly profitable, at least in the short term. Digital video compression will reduce distribution costs and greatly expand channel capacity, which in turn should lead to increased consumer demand. While the final market outcome remains uncertain, there is little doubt that other delivery systems will make a competitive response to DTH services. With the advent of video-on-demand – which will offer entire movie libraries ordered by remote control – satellite TV and pay-per-view could be severely undermined. Cable and telephone companies have made substantial investments in fiber optics and digital video compression, and are planning to offer fully

interactive service. It may well be that alliances will be forged between terrestrial and satellite broadcasting undertakings, as is already the case in Britain and the United States.

At present, business strategies in the satellite TV market are extremely fluid. Corporate alliances are in a state of constant flux due to the pervasive uncertainty over which distribution technology will eventually find the most favour with consumers. The only certainty is that competition between delivery systems and increased channel capacity should be of benefit above all to consumers, who will have greater choice and lower prices. Suppliers of cultural products should also benefit from expanded channel capacity, which will provide more outlets for their products. As the Government stated in its terms of reference for the CRTC convergence hearings: "Although new technologies and the information highway will pose challenges to the cultural sector, particularly in the form of foreign competition, it will also provide opportunities for Canadian cultural content providers to exploit markets for new services."

Historic Opportunity to Reassess Policies Tools

The advent of DTH satellites and other new delivery systems offers an historic opportunity to establish an effective policy framework for new broadcasting technologies. The legitimacy of monopoly privileges and micro-regulation has been seriously eroded, as governments recognize a pressing need to promote greater competition through deregulation. A new regulatory model must strike the right balance between encouraging competition and promoting Canadian cultural production.

In its brief to this policy review, the Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists (ACTRA) asserted this position with particular eloquence:

"The dynamic growth of our cultural sector is due in large part to appropriate legislative and regulatory steps, taken by successive governments. We do not foresee a time when such measures will become unnecessary and while they must adapt to technological change, their underlying purpose will remain, as long as there is a Canada."

At present, business strategies in the satellite TV market are extremely fluid. Corporate alliances are in a state of constant flux due to the pervasive uncertainty over which distribution technology will eventually find the most favour with consumers.

While fundamental questions regarding Canada's broadcasting policy must be revisited at this time in view of the introduction of new technologies, the basic objectives underlying Canadian cultural policy must not be compromised.

Public Reviews of Broadcasting Policy

Over the past year, the Government of Canada has initiated at least three public processes to establish a policy framework for new and emerging broadcasting technologies.

First, in April 1994 Industry Minister John Manley announced the membership of the Information Highway Advisory Council. Minister Manley set out three policy objectives for the Advisory Council's deliberations on the development and implementation of the information highway: the creation of jobs; the reinforcement of Canadian sovereignty and cultural identity; and universal access at a reasonable cost.

Second, on 11 October 1994 the Government instructed the CRTC to gather information, seek input and report on the issues related to the "convergence" of information technologies. The Government stated that the CRTC's public consultation would complement the ongoing

work of the Advisory Council. In establishing the CRTC's terms of reference, the Government set out its vision of competition and priorities concerning cultural policy objectives. With respect to competition, the Government's policy is "to foster fair competition and an increased reliance on market forces in the provision of facilities, products and services." With respect to cultural policy, the Government affirmed that "it is essential that all Canadians continue to have access to quality content services, both domestic and foreign." On 20 October 1994, the CRTC announced that it would conduct a two-phase written process and an oral public hearing as part of its public consultation, and issue a report to the Government by 28 April 1995.

Third, in the *Canada Gazette* Notice of 26 November 1994 seeking public comment on Direct-to-Home Satellite Distribution Undertakings, the Government reiterated its vision of competition and cultural policy objectives. The Government stated that a framework for vigorous competition should eliminate situations where "one group of competitors is in a privileged position, while others are disadvantaged." The Government also noted that, in the face of satellite TV spillover from the United States, one challenge is "to adjust current policies to take into account the North American reach of DTH distribution undertakings while respecting long-standing broadcasting policy objectives of ensuring that competitive Canadian programming is produced."

Against this background, two policy goals have guided this review: increased competition to serve Canadian viewers and the promotion of Canadian cultural production.

Against this background, two policy goals have guided this policy review: increased competition to serve Canadian viewers and the promotion of Canadian cultural production.

Contributions to Canadian Content Production

Satellite TV in its various forms will help to achieve the goal of universal broadcasting service to Canadians. It is also imperative that all distribution systems make a significant contribution to the achievement of other Canadian broadcasting objectives – notably the production and promotion of Canadian programs in both English and

French. Satellite TV, which will be a critical element of the Canadian broadcasting system, must not be an exception in this regard.

Indeed, in an era of globalization, when much of the entertainment products made available to Canadians is foreign, it is crucial that distinctly Canadian programs be well financed, of high quality, and made accessible to all Canadians. As the National Film Board stated in its submission to this policy review:

"Regardless of competition within the Canadian broadcasting system of tomorrow, its guiding principle must be maintained: to ensure that programs reflecting Canadian issues and concerns reach Canadian audiences. All participants and operators of electronic, telephone, cable and satellite services will have to continue to recognize in a clear and tangible way that Canadian productions of all formats are desirable, cost-effective and popular."

This objective is set out in the *Broadcasting Act*, which states that "each element of the Canadian broadcasting system shall contribute in an appropriate manner to the creation and presentation of Canadian programming." The Act adds that broadcasting undertakings "shall make maximum use, and in no case less than predominant use, of Canadian creative and other resources." The Act stipulates that the Canadian broadcasting system should "include a significant contribution from the Canadian independent production sector."

Before taking office in 1993, the Liberal Party reinforced these principles in its Red Book policy statement:

“Canadian culture embraces our shared perceptions and beliefs, common experiences and values, and diverse linguistic and cultural identities. Everything that makes us uniquely Canadian. Culture is the very essence of national identity, the bedrock of national sovereignty and national pride. At a time when globalization and the information and communications revolution are erasing national borders, Canada needs more than ever to commit itself to cultural development.”

DTH satellite broadcasting will, by its very nature, contribute to the “erasing” of national borders throughout the world. Given this fact, governments must find appropriate tools to ensure that satellite TV makes an acceptable contribution to the achievement of fundamental policy objectives.

The CRTC recognized the need for increased investment in program production in 1993, following the regulator’s public hearings into structural changes to the broadcasting system. The Commission stated:

“The Commission recognizes that the two major elements of the systems – program production and program distribution – must increasingly work in tandem to maximize the strength and vitality of the Canadian broadcasting system, and to increase the attractiveness of Canadian programming to audiences, particularly in an era of increasing choice and competition.”

The Panel believes that a Canadian policy framework for DTH distributors (and other competing delivery systems) must be based on three fundamental priorities:

- First, increased competition among distribution systems and among programming services

should result in greater choice for Canadian viewers.

- Second, competition and additional channel capacity should create increased space for the distribution of Canadian products, in French and English, both in Canada and in foreign markets.
- Third, increased competition and reliance on market forces should generate substantial financial returns of which a significant proportion should be rechannelled into Canadian production.

In an era of globalization, when much of the entertainment products made available to Canadians is foreign, it is crucial that distinctly Canadian programs be well financed, of high quality, and made accessible to all Canadians.

Policy Shortcomings of the Past

Several submissions to this policy review recalled past failures to extract significant financial contributions from the theatrical movie and video rental markets. Astral Communications, for example, decried the “movie theatre disaster”, pointing out that Parliament has not imposed on the theatrical movie sector Canadian-content percentages or investment obligations. Others noted that the Canadian video rental industry is likewise unregulated and hence makes no contribution to the Canadian film and television industry.

It must be noted, however, that the film industry is based on contractual agreements between private parties governed by what are essentially business practices. In broadcasting, on the other hand, the airwaves are public property. A broadcasting licence is not a right, but a privilege. The obligations on market participants therefore should be more onerous. Past policy and regulatory failures to harness sufficient funds from broadcasters for Canadian program production should be corrected.

DTH satellite broadcasting provides a historic opportunity to rectify these policy shortcomings of the past. The delivery of entertainment products to the home is currently undergoing a

phenomenal technological and commercial revolution. The shift towards direct-to-home delivery of movies, special events, specialty channels, conventional television channels, and new programming services has created conditions that allow effective mechanisms to be put in place in order to rechannel a greater contribution into Canadian cultural production.

As the Canadian Association of Broadcasters (CAB) argued before the CRTC convergence hearings on 9 March 1995, the time has come to impose mandatory financial contributions on broadcasting delivery systems and new transactional programming services. The CAB therefore called on the CRTC to endorse a mandatory financial contribution on all broadcasting distribution systems. The CAB added:

“Any new distribution undertakings must also be required to make equivalent monetary contributions for the production and exhibition of Canadian programming of at least 5% of the revenues of each service, or such higher level as is determined.”

The Panel agrees that it is imperative to put in place an appropriate policy instrument to rechannel significant financial benefits from all distribution undertakings, including DTH distributors, into Canadian program production.

Existing Program Production Funds

At present, a variety of funding mechanisms for Canadian program production are dispersed among private and public sources at both the provincial and federal level. Many of these funds disburse relatively modest sums to film and TV program producers. Two funds with considerable resources are the Cable Production Fund and Telefilm Canada.

The Cable Production Fund, whose budget over five years was originally expected to raise

some \$300 million over five years, goes into operation in the spring of 1995 with an initial annual allotment of approximately \$38 million. This fund, while it will undoubtedly make a contribution to Canadian program production, has been criticized for two reasons. First, the fund is financed through a CRTC-authorized increase on monthly fees for some Canadian cable subscribers and not for others. Second, the fund is effectively controlled by certain interests, notably the distribution system, which could use the funds for their own purposes. ACTRA made this point quite strongly in its brief to this policy review:

“Our position on the ‘cable fund’ is a matter of public record. We do not believe its structure is appropriate. The fact that contributions are made on a voluntary basis, that the governance of the funds is vulnerable to abuse in that the corporate vertical integration of cable, programming and production interests is well under way, is disturbing.”

The other major production fund is public: Telefilm Canada. Telefilm, with a total granting authority of more than \$100 million, has been – along with federal capital cost allowance and tax expenditure policy – the main engine of Canadian film and television production over the past decade. Telefilm, which is sometimes criticized by program producers as excessively bureaucratic and commercial in its approach to the broadcasting market, is financed by Canadians taxpayers. The federal agency's budget comes directly from the Government's general revenues. It should be noted that the Government is currently conducting a review of Telefilm Canada's mandate.

***It is imperative
to put in place
an appropriate
policy
instrument to
rechannel
significant
financial
benefits from
all distribution
undertakings,
including DTH
distributors,
into Canadian
program
production.***

Filling the Funding Gap

Despite the central role of Telefilm, the CBC, and the National Film Board in the financing of Canadian programs, there can be little doubt that, given limited government resources, future sources of production funds will come from the private sector. The Government recognized this fact in 1994 when it asked a parliamentary committee to review the CBC's revenue sources. In the present context of reduced public resources, the new broadcasting technologies present a formidable policy opportunity to generate funds directly from industry sources and across the entire broadcasting system. Fixed financial contributions could be applied to all distribution systems and new programming services such as pay-TV, pay-per-view and video-on-demand.

Indeed, the main engine of DTH broadcasting, at least in the short term, will be pay-per-view movies and special events. Pay-per-view, delivered via both satellite and cable, will compete with the video cassette rental market. In Canada, consumers spend approximately \$1.6 billion on video cassette rentals every year. The technology of pay-per-view – offering up to 100 channels of movies and special events on rotating time schedules – will introduce a degree of competition in this market. In the longer term, video-on-demand delivery of movies could capture market share from both video rentals and pay-per-view.

Many interested parties from the broadcasting industry have endorsed the idea of a fixed contribution imposed on new delivery systems and programming services. Cable companies, such as Rogers, proposed in their submissions to this policy review that DTH undertakings should be obliged to contribute 5% of revenues to Canadian production. They noted, correctly, that no financial

contribution was included in the CRTC's exemption order for DTH undertakings – and yet cable companies are obliged to invest 5% of revenues from basic service fees (approximately \$75 million a year) in community channels.

The positions of Canadian creators were particularly compelling on this point. ACTRA argued in its brief to this policy review that CRTC licensees should be required to make "greater contributions

to production as a fixed percentage of revenues from all distribution undertakings, and that these resources be administered efficiently, and at arm's length from the distribution industry." The Association des Producteurs de Films et de Télévision du Québec recommended in its brief that, given that DTH distributors will offer largely pay-per-view movies, they should be required to make a financial contribution to a special fund designed specifically to finance the production of feature films.

In the current context of increased competition and fewer regulatory constraints, an industry-wide financial contribution would be a fair and effective means to guarantee investment in Canadian production.

In the current context of increased competition and fewer regulatory constraints, an industry-wide financial contribution would be a fair and effective means to guarantee investment in Canadian production. As the Government underscored in its terms of reference for the CRTC's convergence hearings, the policy challenge in the context of technological innovation is "to modify the existing support mechanisms, if necessary, and develop new ones, which together will ensure that existing levels of support for the Canadian cultural industries and the availability of Canadian content is, at a minimum, maintained."

While a percentage financial contribution is not a new policy mechanism, it could be applied more effectively today to allow all market participants to assist in the development and maintenance of a quality broadcasting system.

The Panel believes that a financial contribution is the most appropriate policy instrument at a time of increased deregulation: it erects no barriers to market entry, but rather generates funds for industry-wide investments in the production and promotion of Canadian cultural products.

Furthermore, the Panel takes the view that funds generated for Canadian program production should be administered by bodies independent from those who contribute to them.

Canadian cultural policy is designed to benefit creators of cultural products and end-users who will seek them out for their amusement and enlightenment. In a word, Canadian content for Canadians. DTH satellite television can, if the right policy mechanisms are put in place, make a timely and significant contribution to growth and prosperity of Canadian programming.

Chapter II: DTH Broadcasting: A Model for Competition

The *Canada Gazette* Notice of 26 November 1994 identified several major issues to be examined in the context of the *Broadcasting Act* and the *Telecommunications Act*. Specifically, the Notice called on parties wishing to submit comments on DTH satellite broadcasting to respond to a series of specific questions within the context of these broad categories of issues.

This chapter reviews these questions and highlights salient points made by various parties with a view to underlining pertinent, if sometimes conflicting, views on particular issues. The Panel also indicates its own position on these questions.

In the *Gazette* Notice, the Government stated that its vision of competition is to "preserve and expand fair competition". The Government added:

"This can best be accomplished by eliminating situations where one group of competitors is in a privileged position, while others are disadvantaged. The principle applies equally to established firms and new entrants, or carriers and content providers, or any other grouping. The regulatory framework must ensure that obligations and opportunities are shared equally, and allow each participant an equal opportunity to succeed or fail based on their efforts."

Having reviewed a variety of options, the Panel puts forward a competitive model for DTH satellite broadcasting.

Competition is the best method of assuring a quality service and maximum choice for Canadians. The Panel's competitive model thus rejects monopoly privileges in the new context of expanded channel capacity. Also, the model is

based on a conception of DTH broadcasting that separates distribution from programming services such as pay-per-view. Pay-per-view services offered by DTH distributors should therefore be licensed separately from the distribution undertaking that carries them.

The Panel's competitive model, is based on the following imperatives:

1. The licensing of all competing DTH distribution undertakings which meet the conditions of licence set out in the Annex to this report.
2. The licensing of all competing DTH pay-per-view services which meet the conditions of licence set out in the Annex to this report.
3. No licence should be refused on the grounds that approval would be at the expense of competing services. Economic viability would be left to the judgment of commercial applicants and, ultimately, the market.
4. Each DTH distributor would be free to choose among competing pay-per-view services, and each DTH pay-per-view licensee would be free to offer its service to competing DTH distributors.

Clearly, one cannot forecast with any certainty how many – if any – applicants will qualify for licence as DTH distributors. This must be determined by the regulatory authority – the Commission – on the basis of specific applications from competing commercial interests. By the same token, it is impossible to prejudge how many DTH

***Competition is
the best
method of
assuring a
quality service
and maximum
choice for
Canadians.***

***The Panel's
competitive
model thus
rejects
monopoly
privileges in
the new
context of
expanded
channel
capacity.***

pay-per-view services will meet the licensing requirements. As a basic policy principle, however, the Panel recommends the CRTC should strongly favour competition, licensing more than one applicant in each category (DTH distribution and pay-per-view).

Competition should thus be allowed at three levels:

- Among DTH distributors and other distribution systems such as cable.
- Among different DTH distributors.
- Among programming services, such as pay-per-view, that are carried by competing DTH distributors.

The competition model put forward here underpins the specific recommendations on questions addressed in the following sections.

1 Origination and Packaging of Programming

What criteria should govern the origination and packaging of programming services by Canadian DTH satellite distribution undertakings to ensure fair competition with other distribution systems?

The *Gazette* Notice stated that, while the CRTC Exemption Order does not prevent competition, it limits the competitiveness of Canadian DTH distribution undertakings in several ways. For example, the Exemption Order prohibits DTH distributors from originating programming. Also, DTH distribution undertakings cannot provide any Canadian service other than authorized channels, and are limited to the same choice of U.S. programming as cable TV services. The *Gazette* Notice indicated that a further potential restriction on competition for all distribution systems is the CRTC's list of Eligible Satellite Services, which limits the carriage of U.S. services to those that figure on the list.

In the various submissions received, there was some disagreement on the definition of *program*

origination. Power DirecTv, for example, argued that DTH undertakings should be able to originate programming because cable companies are allowed to do so. Power DirecTv appeared to interpret program origination as applying to the distribution of a pay-per-view service. As cable companies pointed out, however, their program origination is a condition of licence that applies specifically to the provision of community channels. Cable companies are obliged

by regulation to contribute 5% of basic service revenues to community programming – or approximately \$75 million annually. Rogers argued in its brief to this policy review that, in view of cable's obligation to rechannel 5% of revenues to community programming, DTH undertakings should likewise contribute 5% of their revenues to a program production fund.

The Panel recommends that DTH distributors be obliged to contribute to Canadian program production.

It is true that cable companies do not generally *originate* programming beyond the provision of community channels. It should be noted, however, that cable companies – though by definition a distribution system – do control program services indirectly. Rogers, for example, owns minority stakes in specialty channels such as YTV and in the pay-per-view service, Viewers Choice Canada. It should also be noted that the Commission has authorized telephone companies – which are also distribution systems – to enter the programming market through video-on-demand trials. Moreover, companies such as Bell Canada Enterprises, which is a major partner in Expressvu, have set up multimedia programming subsidiaries.

The Panel takes the view that community programming by cable companies is a regulatory burden. The nature of satellite TV, however, makes it impossible for DTH undertakings to offer local programming. For this reason, the Panel recommends that DTH distributors be obliged to contribute to Canadian program production. The contribution should be at least equivalent, in

percentage terms, to the financial contribution of cable companies to community channels.

While this is not a guarantee of a production fund's effectiveness, a guiding principle should be, as previously stated, that the administration of funds should be independent from the industry interests who contribute to them.

Flexibility in Program Packaging

Concerning *program packaging*, the Government noted in its *Gazette* Notice that "as we move into a competitive environment for the distribution of broadcasting services, consumers will select a distribution undertaking based on factors such as programming, price and terminal equipment – the most important factor being programming." New programming services provided by satellite TV are expected to be primarily pay-per-view – essentially movies and special events – which can make use of the large number of channels made available by DTH delivery.

To fully understand the role of pay-per-view services in the emerging broadcasting market, it is necessary to underscore the important distinction between pay-per-view and, on the other hand, pay-TV and specialty services.

Pay-TV Versus Pay-per-view Services

Pay-TV services, though they also tend to offer mainly movies to subscribers, cannot be compared with pay-per-view services for regulatory purposes. Pay-TV services are offered to subscribers as a package for a monthly fee. Pay-per-view, on the other hand, is strictly *transactional*: a subscriber orders a showing of a single movie or special event and pays only for it. Rightsholders (the owners of specific movies or programs) are paid pay-per-view revenues

on the basis of individual "buys", not on the basis of monthly subscriber fees. This means, in effect, that rightsholders (for example, Hollywood studios) have no interest in making their product available to only one pay-per-view service on an exclusive basis. On the contrary, as is already the established practice, rightsholders prefer to offer their product to as many pay-per-view services as possible to increase their revenues from individual buys. Thus those who hold the rights for pay-per-view product clearly benefit from competition among distributors. Competition ensures that their product is assured a maximum degree of market exposure to as many separate subscriber bases as possible.

The Panel concludes therefore that the pay-per-view market is not a natural monopoly, and therefore should be subject to competition for the benefit of consumers.

Specialty Versus Pay-per-view Services

The CRTC protects Canadian specialty channels through its so-called "non-duplication" rule. The Commission blocks market entry in Canada of American specialty services where a similar Canadian service exists. Where there is no duplication, the Commission may authorize a U.S. channel for distribution in Canada by including it in its lists of Eligible Satellite Services.

The Commission amends these lists from time to time in order to allow maximum flexibility in the packaging, by cable companies and satellite signal resellers, of both Canadian and non-Canadian programs. In the past, the Commission sometimes has shown flexibility in what appears to be an arbitrary manner. The Panel has been advised that certain Canadian broadcasters have distributed services – for example, the Playboy

Channel – that do not figure on the CRTC's authorized lists. While the Commission's lists for authorized foreign channels need to be enforced in a flexible manner, this should be done in an unimpeachable fashion.

For the purposes of this policy review, the question of the Commission's lists is a separate issue, for specialty channels cannot be compared with pay-per-view services. In Canada, specialty services produce and commission programs from independent producers, and by doing so make a direct contribution to the Canadian broadcasting system. Pay-per-view services are different: they do not produce their own programming, but merely package movies, "adult" films, and special events such as wrestling matches and rock concerts. Thus there is no sound policy reason for extending monopoly privileges to pay-per-view services.

The Panel takes the view that the policy logic of "non-duplication", as applied to protect Canadian specialty services, does not apply to pay-per-view services.

Some parties argued in their submissions to this policy review that DTH pay-per-view services – and notably the service offered by Power DirecTv – should seek authorization in Canada by obtaining a licence. The Canadian Cable Television Association (CCTA) made this point in its brief:

"CCTA strongly opposes allowing Power DirecTv, or any other DTH undertaking operating in Canada, to originate a programming service, such as a pay-per-view (or pay per series) service, without first seeking and obtaining a programming undertaking licence from the CRTC."

The Panel agrees that all DTH pay-per-view services operating in Canada should be licensed. Only formal licensing ensures the necessary regulatory control to enforce programming obligations.

The Panel notes with satisfaction that the CRTC intends to licence a French-language pay-per-view service for cable before the end of 1995. Given satellite TV's expanded channel capacity, the carriage of a French-language pay-per-view service should be a condition of licence for all DTH distributors.

In conclusion, the Panel makes the following points:

- DTH distribution and the provision of pay-per-view programming must be treated as two distinct undertakings for licensing purposes.
- Competition among DTH pay-per-view programming services should be encouraged. All DTH pay-per-view services should be required to hold a programming licence.
- Like pay-per-view services licensed for cable distribution, DTH pay-per-view services should acquire product on a non-exclusive basis and meet regulatory requirements for the exhibition of Canadian content.
- All DTH distributors that offer pay-per-view services in Canada should be obliged to carry a French-language pay-per-view service when such a service is available for distribution.
- Like DTH distributors, DTH pay-per-view programming services should contribute at least 5% of revenues to a program production fund.

Estimates for Program Production Fund (annual basis)

Number of Subscribers: <i>(average \$30 monthly bills)</i>	Canadian Program Production Fund (contributions)
500,000 subscribers	\$ 18 million/year
750,000 subscribers	\$ 27 million/year
1 million subscribers	\$ 36 million/year

* Calculation based on combined contributions as 5% of gross revenues of DTH distributors and 5% of gross revenues of pay-per-view programming services.

According to the Panel's conservative estimates, combined contributions to a Canadian production fund by DTH distribution undertakings and pay-per-view services could generate, on the basis of roughly 1 million subscribers, approximately \$36 million annually.

2 ■ Overall Regulatory Burden

What regulatory requirements are appropriate for DTH undertakings to ensure that the overall regulatory burden is competitively neutral for all competitors?

This question, because of its general character, elicited a variety of responses from interested parties. Expressvu, for example, called for regulations that would allow DTH services to compete with cable without actually replacing cable. Thus, added Expressvu, Canadian DTH services "will add to the system while not severely disrupting other segments." Power DirecTv claimed that the Commission has subjected different DTH operators to different procedures for market entry, and by doing so is anti-competitive and discriminatory. Power DirecTv argued, moreover, that DTH satellite television is not a natural monopoly, and therefore more than one entity should be allowed to enter the market.

The Panel takes the view that, to ensure fair competition, rules should be broadly the same for DTH undertakings, cable, and other distributors, while allowing for the distinct characteristic of each delivery system.

All distribution systems, for example, should be subject to the same rules governing priority carriage, preponderance of Canadian services in both English and French, and access for Canadian pro-

gramming in both official languages. Finally, as the Panel has indicated, all distribution systems should contribute equivalent percentages of revenues to a Canadian program production fund.

To ensure fair competition, rules should be broadly the same for DTH undertakings, cable, and other distributors, while allowing for the distinct characteristics of each delivery system.

3 ■ Line-of-business and cross-ownership restrictions

What measures, transitional or otherwise, would be appropriate to ensure that DTH undertakings can develop as competitors to existing distribution undertakings? Such measures might include line-of-business or cross-ownership restrictions for existing distribution undertakings and carriers.

The CRTC makes cross-ownership regulations on a case-by-case basis. According to the Commission's "ben-

efits" approach, applicants for licences are obliged to demonstrate that they will meet the policy objectives of the *Broadcasting Act*, including the promise of benefits to overcome possible concentration objections. The Bureau of Competition Policy also has substantial powers pursuant to the Act, including the statutory right to bring an applicant before the Competition Tribunal. In the past, CRTC licensees have used the "regulated conduct" defence against potential anti-concentration actions taken by the Bureau of Competition. Given the regulatory trend towards deregulation and exemption, the effectiveness of this defence will likely be attenuated in the future.

Astral Communications argued in its brief to this policy review that no specific measures are required beyond those restricting DTH undertakings to Canadian ownership. The Canadian Cable Television Association likewise submitted that no special measures to safeguard against cross-ownership are required. Power DirecTv, on the other hand, criticized the cross-ownership within the ExpressVu consortium.

The Panel accepts the Competition Bureau's assessment that, should competitive problems arise due to cross-ownership, merger and abuse of dominance provisions in the *Competition Act* would be sufficient to remedy these situations.

4 ■ Universal Service and Choice

Should DTH undertakings authorized to operate in Canada be required to make services available to all Canadians? In general, can DTH services best promote choice for Canadians and contribute to the objectives of the Broadcasting Act?

Virtually all parties agreed that universal service and maximum choice should be a fundamental policy objective that DTH undertakings could help to achieve.

Telesat Canada argued Canadian DTH undertakings should be encouraged to take advantage of DTH broadcasting's multi-point, cost-distance insensitivity to make services universally available to all Canadians. For this reason, Telesat added, it would make sense for DTH undertakings to use Canadian satellites, which unlike foreign satellites serve the entire domestic market. Several other parties asserted that the "footprint" of Power DirecTv's Hughes satellite does not cover the entire Canadian territory. Power DirecTv itself countered that its Hughes signals can reach 95% of the Canadian population. Power DirecTv added that the rest of the territory could be reached with gradually larger

satellite dishes, needed mainly because of the low power of Telesat's Anik E satellite.

The Panel shares the goal of universal broadcasting services in Canada. It would appear that, with respect to DTH broadcasting, differences between potential suppliers are more apparent than real. The "footprints" of satellites owned by Telesat, Hughes, AT&T and other companies can reach nearly the entire Canadian population. The

reach of these satellites goes well beyond that of existing off-air and cable systems. It should be recalled that, while universality has always been a goal, strict 100% universality has never been imposed as a condition of licence on other distribution systems such as cable and off-air broadcasters.

Choice must be balanced with another policy objective: encouraging the production of Canadian programs so that distinctly Canadian choices are part of the entire range of choices available.

On the question of *choice*, there can be little doubt that, at present, satellite TV offers significantly more programming choices than both cable and off-air television. Individual Canadians addressed this particular question with some eloquence in the more than 350 letters sent to this policy review. Overwhelmingly, respondents clearly favoured the introduction of satellite TV. Many private citizens expressed frustration with cable monopolies and the CRTC in the strongest terms. The message was virtually unanimous: Canadians want more choices. The preference for a "pick-and-pay" system was a recurrent theme in the letters received. For example, Randy Alfred from Oakville, Ontario, wrote: "We have been held hostage by cable companies long enough! Let's bring television entertainment in Canada into the 1990s. There is a lot of entertainment on satellite out there for an affordable price. I demand access to it. Do not hold back any longer. Get on with it and legalize them." F.J. Collins of Baie d'Urfe, Quebec, stated: "I want maximum satellite competition for the cable system, with pick-and-pay options and price and supply competition."

The Panel believes that increased program choices for Canadians is an appropriate policy objective. At the same time, choice must be balanced with another policy objective: encouraging the production of Canadian programs so that distinctly Canadian choices are part of the entire range of choices available.

5 ■ Foreign Ownership

Canadian ownership requirements under the Broadcasting Act prohibit foreign DTH services from being licensed in Canada. Is there merit in considering ways of authorizing the distribution of these services in Canada?

Current statutory rules stipulate that Canadian broadcasting undertakings must be "effectively owned and controlled by Canadians." This requirement is further defined by a 1978 Direction to the CRTC (Eligible Canadian Corporations) setting an 80% Canadian ownership threshold for corporations.

The federal Government is currently reviewing ownership provisions for broadcasting undertakings. On 8 October 1994, the Government issued a notice in which it stated:

"Canada is now propelled into the development of a full-fledged information highway and, as international boundaries are disappearing, it has become critical to examine our broadcasting system ownership regulatory structure to assess whether it meets the needs of the Canadian broadcasting industry and the Canadian consumer."

With respect to DTH services, several submissions by parties allied to the Expressvu consortium called into question the ownership structure of Power DirecTv. Astral Communications, for example, portrayed Power DirecTv as a "Trojan Horse" that is controlled by foreign interests – namely its

U.S.-based GM Hughes Electronics partner which owns DirecTv. Others dismissed Power Corporation as merely the Canadian "marketing agent" of DirecTv.

Power DirecTv responded to these charges by insisting that it is "an independent entity with full authority to control what is distributed as part of its service." Power DirecTv, moreover, "would operate in Canada. It would be subject to the Canadian ownership and control rules. It would be legally required to observe Canadian content, linkage and tiering rules; to deliver only authorized services; and would be subject to the enforcement methods of the *Broadcasting Act*."

The Panel takes the view that foreign ownership rules should be enforced and any licence applicant before the CRTC must comply with these and other Canadian rules, including effective control.

6 ■ Fair Access to Canadian Programming

Is there a need for legislative or regulatory intervention to ensure fair access to Canadian programming services by competing distribution undertakings, and their subscribers? If so, what instruments could be considered?

The Government indicated in the Gazette Notice that its goal is the "widest possible access to Canadian programming in a way that interferes as little as possible with market forces." The CRTC indicated in its Exemption Order that it "expects" program and network undertakings to make their services available to DTH distributors with conditions comparable to those offered to cable licensees.

The issue of access to programming is crucial because the capacity of any distribution or programming undertaking to compete effectively is

largely determined by its ability to procure and attractively package programs. In the United States, this issue posed a problem when it appeared that U.S. cable companies were using their market influence to block access to programming under their control, particularly for competing satellite TV services. In 1992, the U.S. Congress passed a law, the Cable Television Consumer Protection and Competition Act, which prevents cable companies from blocking access to programming.

In Canada, by indicating that it "will expect" program and/or network undertakings to make their services available to DTH undertakings at fees comparable to those offered to cable, the CRTC stopped short of using its statutory authority to make equitable treatment in this regard mandatory. The Commission has the legal authority, pursuant to Section 10(1)(h) of the *Broadcasting Act*, to adjudicate disputes between interested parties in this area.

Several parties suggested in their briefs to this policy review that the Commission should use these powers to intervene when necessary to settle disputes of this nature. Expressvu recommended that a third-party arbitration body be set up to arbitrate such disputes. The Canadian Cable Television Association noted, on the other hand, that so far there have been no problems regarding access to Canadian programs by competing distribution undertakings. In case of disputes, the CCTA concluded, the Commission could act as an arbitrator. In its submission, Stentor – which plans to enter the program delivery business – said it opposed exclusive rights deals because they could limit the ability of certain distribution systems to compete with others. Stentor recommended that all licensed broadcasting undertakings and networks should be required to allow distribution of their services on a non-discriminatory basis.

The Panel is concerned that some distribution systems and companies possess considerable market power in their negotiations with program providers. Certain large cable companies have financial stakes in specialty and pay-per-view services. For this reason, it is imperative that the CRTC take appropriate steps to ensure that DTH distribution undertakings are not prevented by other distribution systems from obtaining the right to distribute programming services.

*It is imperative
that the CRTC
take appropriate
steps to ensure
that cable and
other
distribution
systems
currently
distributing
Canadian and
foreign services
in Canada do
not use their
market power to
prevent DTH
undertakings
from obtaining
distribution
rights for those
services.*

7 ■ North American rights

What will be the impact of the concept of "North American" rights on the Canadian broadcasting industry and independent program producers? What action, if any, should be taken in this regard?

The *Gazette* Notice pointed out that, traditionally, rights are usually required with respect to local, regional or national markets; but that the retransmission of distant signals by cable operators eroded this concept of local exclusivity. U.S. and Canadian regulators consequently established measures to help protect the commercial value of the local broadcasters' distribution rights. For example, in Canada the CRTC imposed "simultaneous substitution" rules. The introduction of DTH services will present new challenges, because DTH undertakings are "North American" due to the continent-wide "footprint" of their signals. This technological reality could alter the way in which broadcasting programming rights are acquired for the Canadian market.

At present, TV programs are sold mainly on an exclusive basis to increase the value of a sale to a program service. This should not change. The merit of exclusive versus non-exclusive rights is

more pertinent, however, with respect to the pay-per-view market, for pay-per-view concentrates mainly on the delivery of filmed entertainment to the home. Power DirecTv stated in its brief to this policy review:

“Power DirecTv is prepared to make all its film purchases for Power DirecTicket (our pay-per-view program service) on a non-exclusive basis for the pay-per-view window involved, so as to remove any threat to competing pay-per-view services of being unable to acquire programming from sources supplying Power DirecTv – provided the other pay-per-view services act in a similar manner. This is entirely in keeping with our view that all distribution systems should have assured access to program services.”

Existing Canadian pay-per-view services have said that competition could seriously undermine their ability to stay in business because bigger services could acquire exclusive “North American” rights and hence impede their access to product. Astral Communications, which owns the Viewers Choice Canada pay-per-view service, said bluntly: “The impact of ‘North American’ rights would lead to the rapid annihilation of the Canadian broadcasting system.”

These concerns would be valid if rights for pay-per-view exhibition were acquired on an *exclusive* basis, and if competing pay-per-view services operating in Canada were *foreign* and hence *unlicensed*. However, the Panel has clearly recommended that DTH pay-per-view services in Canada should be licensed, and should, as a condition of licence, acquire pay-per-view rights on a *non-exclusive* basis.

In sum, the logic of exclusive rights does not apply to the pay-per-view market. The CRTC has recognized this fact in making non-exclusivity a condition of licence for existing Canadian pay-per-view services. In issuing a licence renewal for Astral’s Viewers Choice pay-per-view service on 28 January 1995, the

Commission said it “expects Viewers Choice Canada to adhere to its commitment not to purchase films or events on an exclusive basis.”

The Panel takes the view that non-exclusivity must be made a firm condition of licence, not merely a promise. Non-exclusive DTH pay-per-view rights for Canada will ensure that all pay-per-view services are guaranteed access to product. Moreover, in a market with competing distributors, rightsholders will be able to make two or more sales.

The logic of exclusive rights does not apply to the pay-per- view market.

8 ■ Export Opportunities

How can DTH satellite distribution undertakings – domestic and foreign – best contribute to the export of Canadian programming?

The Gazette Notice observed that Canadian programming has recently enjoyed increased access to the U.S. market, due largely to the expanded channel capacity of terrestrial and DTH distribution systems, which have created increased demand for original and alternative programming. The Government suggested that consideration should be given to ways in which DTH undertakings, both domestic and foreign, can contribute to the export of Canadian programs.

Power DirecTv has underscored the export advantages that its service, if authorized in Canada, would bring for Canadian programs through the carriage of Canadian channels. Already, Power Corporation has sold distribution rights of three Canadian channels – MuchMusic, Newsworld International, and Trio – to DirecTv in the United States. Power DirecTv’s critics argue however that export opportunities are a red herring. Allarcom Pay Television, for example, said in its submission that the “upside” of export via Power DirecTv would be negatively compensated by what Allarcom says would be the detrimental impact of allowing Power DirecTv into Canada. The Canadian Film and Television Production Association (CFTPA) argued that satellite TV is

not the solution for export potential for Canadian movies and programs. The CFTPA said producers export their products on their own, and indeed have doubled their foreign sales over the past five years without satellite TV.

It should also be noted that, in the pay-per-view market for feature films, there is a critical difference between "shelf space" and "buy rates". It is one thing to offer Canadian movies to Americans in the U.S. market, but quite something else to ensure that these films are given sufficient promotion to incite DTH subscribers to order them. It is unlikely, for example, that market exposure of French-language Canadian movies would generate significant "buy rates" on a satellite TV service in the United States. In short, a market "window" in pay-per-view is not enough to generate "buys" for a particular movie.

Even if Canadian films and TV programs were immensely popular in the United States and abroad, there is another danger that comes with making production decisions on the basis of foreign sales. As the Commission noted in June 1993:

"While greater access to foreign funding may result in the ability to produce more programming, it has been argued that this may also lead to increased pressure to alter the content of a program to appeal to foreign markets, while potentially rendering the programming unrecognizable as Canadian."

The Panel shares this concern, and therefore reiterates its position that, if competition is to be encouraged, DTH and pay-per-view undertakings must contribute to a fund for the production of quality Canadian programs.

The Panel agrees that only quality Canadian films and TV programs will find success, critically and commercially, in foreign markets. The Panel would hope that, with increased funding,

the result would be a significant boost to exports of Canadian productions.

The Panel does not have sufficient evidence, however, to support the claims of Power DirecTv that its distribution service would significantly increase the export of Canadian programs. The CRTC should assess any such export benefits when considering the licence applications of DTH pay-per-view programming services.

***The CRTC
should assess
any such
export benefits
when
considering
the licence
applications
of DTH
pay-per-view
programming
services.***

9 ■ Technical Standards

In addition to the public consultation currently under way with respect to a DVC standard, what further Government support can be provided to the industry's efforts to establish common and interoperable technical standards for advanced broadcasting services?

What impact would the use of different technologies by Canadian DTH service providers have on their ability to compete with foreign systems?

Industry Canada has expressed support, in a Canada Gazette Notice, for the efforts of Advanced Broadcasting Systems of Canada (ABSOC) towards open, non-proprietary system solutions for digital television, and sought comments on recommendations put forward by ABSOC for a DVC standard. It appears that Canadian-based DTH undertakings will use technology similar to, but not compatible with, American DTH undertakings.

The issue of technical standards is complex. Past experience indicates that market participants tend to be reluctant to adopt standards compatible with potential competitors. The result often leads to confusion and higher prices for consumers in the short term while one technology establishes market dominance. Good examples of this are the rivalry between the VHS and Betamax video cassette recording standards, and the rival DOS and Macintosh computer operating standards.

The Commission has said that it encourages industry participants to adopt common digital video compression standards, but has not issued guidelines to ensure such standards are adopted. Unfortunately, it appears that there is little solid agreement within ABSOC on industry-wide standard for Canada. The opposite appears to be the case. The lack of agreement appears to be, at least in part, due to corporate strategies and a concern about developments in the U.S. market.

Lack of compatibility will impede true competition, because once consumers make an initial layout for hardware equipment, it is unlikely they will make another investment to switch to a competing service. As a result, competition will be limited – unless a rental market is developed for satellite receiver-decoder units – to the pre-purchase marketing phase of the business, not in the provision of programming services.

The Panel notes that Industry Canada has the authority to establish technical standards intended to further the policy objectives of the *Telecommunications Act* and to require the CRTC to give them effect.

10 ■ Use of Canadian Satellite Facilities

What are the advantages and disadvantages of requiring the exclusive use of Canadian satellites for services made available in Canada?

Are current policies governing the use of domestic satellite facilities for domestic and trans-border traffic still appropriate in the context of DTH satellite distribution undertakings?

In both Canada and the U.S., long-standing policies seek to ensure the use of domestic satellite facilities for domestic traffic. Canada and the U.S. have in place agreements, however, whereby cross-border satellite traffic may be carried on satellites from either country, with arrangements

to be negotiated by satellite operators in each country. Telesat has a mandate to ensure that Canadian satellite facilities obtain an equitable share of cross-border traffic.

The *Gazette* Notice stated that, in the increasingly competitive, integrated North American market,

“Canadian service providers, including program creators, should have access to a number of competitive and cost-effective means of delivering their products to Canadians and abroad. From a business perspective, the means of distribution should be as efficient, effective and economical as possible, and competition is the best way of achieving this objective.”

Canadian cable companies use Canadian satellites to receive and distribute Canadian signals, but may and do use foreign satellites to import foreign signals authorized for distribution in Canada.

Section 7(e) of the *Telecommunication Act* stipulates that a Canadian telecommunications policy objective is “to promote the use of Canadian transmission facilities for telecommunications within Canada and between Canada and points outside Canada.” Section 7(f) of the *Telecommunications Act* refers to the necessity “to foster increased reliance on market forces for the provision of telecommunications services and to ensure that regulation, where required, is efficient and effective.”

The Panel notes that Canadian cable companies use Canadian satellites to receive and distribute Canadian signals, but may and do use foreign satellites to import foreign signals authorized for distribution in Canada. The Panel also notes that, in the early 1980s when cable companies asked for regulatory permission to receive U.S. signals directly from American satellites, the Commission authorized this against the expressed wish of Telesat Canada. It is therefore surprising that, in 1994, the CRTC Exemption Order obliged DTH undertakings to use Canadian satellite facilities for *all* their signals.

Telesat Canada, perhaps the party most affected by this issue, argued in its brief to this policy review

that, as a minimum condition, Canadian channels should be obliged to use Canadian satellites. Telesat added that, as a "logical extension" of this principle, Canadian satellites should be the required feeds for Canadian cable TV, DTH and other distribution systems seeking to distribute authorized U.S. and foreign signals in Canada. It should be noted that Telesat stopped short of insisting on exclusive use of Canadian satellites for all signals, as is set out in the CRTC Exemption Order. Neither do Canadian cable companies agree with the provision in the Exemption Order making exclusive use of Canadian satellites mandatory.

The Canadian Cable Television Association, for example, supports mandatory use of Canadian satellites for *Canadian* programming.

The Panel notes that established policy requires broadcast distributors to use Canadian satellite facilities for *Canadian-originated* programming. The Panel therefore recommends that, to the extent that foreign signals, specialty services and superstations may be received by cable systems directly from foreign satellites, the Commission shall apply the same rules to DTH distributors.

SPECIALTY SERVICES

Specialty services reflect the trend towards "narrowcasting" with special-interest channels devoted to niche areas such as music, sports, news, or arts programming. Specialty channels are usually offered by cable companies on a discretionary basis at an additional cost to subscribers.

Canadian viewers have access to licensed Canadian and authorized American specialty channels.

Chapter III: Licensing for DTH Broadcasting Undertakings

Licensing authority is the principal instrument to give effect to the broadcasting policy of the Parliament of Canada. For this reason, it should be a fundamental principle that broadcasting undertakings whose impact on the Canadian broadcasting system may be significant should be subject to a formal licensing procedure.

This is not now the case with the CRTC's exemption of DTH satellite distribution undertakings. As the Panel noted in the Introduction to this report, the Commission's Exemption Order (CRTC 1994-111) effectively exempted DTH satellite services from licensing requirements normally imposed on other broadcasting distribution undertakings.

Some hold the view that exemptions issued by the Commission represent a necessary form of deregulation. Until recently, forbearance from licensing was limited to broadcast undertakings whose impact on the broadcasting system was deemed minor or peripheral. Exemptions were thus accorded to closed-circuit video programs in hotels, master antenna television systems for multiple dwelling buildings, low-power radio services, and the like. This approach has been in strict accordance with the *Broadcasting Act*, which states in Section 9(4) that the Commission can exempt from licensing broadcasting undertakings where compliance with licensing "will not contribute in a material manner to the implementation of the broadcasting policy" of Canada.

There has been, however, a very recent tendency on the part of the Commission to proceed by way of exemption. Many observers have called into question the CRTC's increased recourse to exemption.

Indeed, CRTC exemptions in the recent past have provoked considerable controversy and public debate. The CRTC's exemption of DTH undertakings was followed by two other exemptions. First, on 7 November 1994 the Commission issued an exemption for TV advertising "infomercials". Second, on 13 January 1995 the regulator issued an exemption for video games.

*The
Commission
can exempt
from licensing
broadcasting
undertakings
where
compliance
with licensing
"will not
contribute in a
material
manner to the
implementation
of the
broadcasting
policy" of
Canada.*

Many interested parties have expressed the view – both to the CRTC convergence hearings and to this policy review – that this recent regulatory tendency towards exemption is troubling. Some have argued that it reveals an abdication of regulatory responsibility on the part of the Commission to deal effectively with new technologies and services whose impact on Canadian society remain uncertain. Others have noted that exemptions can create situations where exempted undertakings are accorded unfair advantages over broadcasting undertakings which must meet onerous licensing obligations. These concerns raise serious questions about the chosen mode of operation of Canada's broadcasting regulatory authority.

These questions are exacerbated by another fundamental problem: CRTC exemptions are not subject to appeal to the Governor in Council.

Some parties have argued that exemptions should be preceded by full and open public hearings. Others insisted that CRTC exemptions should not be a substitute for licensing, for licensing by exemption is a denial of natural justice. It was also suggested that only those services that do not fulfill a cultural mandate and cannot benefit from Canadian content rules should be subject to

exemption. The Competition Bureau warned, moreover, that increased recourse to exemption would likely lead to challenges as new technologies proliferate and questions related to fair competition become paramount. This would be particularly relevant – as was the case with DTH undertakings – where one supplier benefits from the exemption while a potential competitor is denied market access except through licensing.

The Commission itself was of the view, when DTH satellites were first envisaged nearly a decade ago, that licensing was the proper way to proceed. When announcing a regulatory policy for DTH undertakings in 1987, the Commission stated that DTH undertakings must apply for a licence and that the method of regulation for these undertakings would be by condition of licence. At that time, the Commission was evidently sensitive to the concerns of the cable industry that DTH could pose a commercial threat to existing cable television, especially if DTH undertakings were left unregulated.

When the Commission issued its proposed DTH exemption order on 2 March 1994, it apparently had reversed its position on this matter. Instead of licensing DTH undertakings, the Commission was now clearly contemplating an exemption from licensing for such undertakings. While the Commission recognized the importance of DTH broadcasting in the Canadian broadcasting system, the regulator said it still felt confident that an exemption was justified. The Commission stated:

“Establishing exemption criteria may provide an appropriate degree of regulation for Canadian DTH distribution undertakings, while ensuring that such DTH services contribute to achieving the objectives of the Act. To the extent that an exemption approach may facilitate the development of new Canadian DTH undertakings by removing such licensing requirements,

such undertakings may also...offer) an attractive Canadian alternative to emerging non-Canadian direct broadcast satellite services.”

In issuing its Exemption Order, the Commission set only minimal obligations for DTH undertakings. While DTH undertakings were obliged to offer a preponderance of Canadian channels, no financial contributions to Canadian program production were required. The

*The effect of
the Exemption
Order was
effectively to
exclude one
potential
Canadian DTH
distributor,
Power DirecTv,
while favouring
the market
entry of another
operator,
Expressvu.*

Commission moreover demurred from using its statutory authority to guarantee fair access to programming by DTH distributors. DTH undertakings were also permitted to offer their services to cable companies. DTH undertakings were limited, however, to channels authorized for distribution in Canada and were also not allowed to originate their own programming. The Exemption Order also stipulated exclusive use of Canadian satellite facilities for the Canadian DTH market. The effect of the Exemption Order was effectively to exclude one potential Canadian DTH distributor, Power DirecTv, while favouring the market entry of another operator, Expressvu.

The Panel believes that licensing, if used properly, does not have to constitute a barrier to expeditious market entry. In the past, the Commission has shown, in certain cases, great flexibility by proceeding expeditiously with licensing.

Exemption should not be a substitute for regulation. The Panel therefore concludes that, for the following reasons, a formal licensing procedure is the appropriate instrument for DTH undertakings:

- The *Broadcasting Act* envisages that formal licensing should, as a general rule, apply to broadcasting undertakings whose economic and cultural impact may be significant. DTH

broadcasting is a new distribution technology that will constitute an important part of the Canadian broadcasting system.

- The *Broadcasting Act* envisages that, through formal licensing, the basic test of fairness for all applicants is met. Full and open licensing procedures ensure the integrity of the regulatory system.
- The *Broadcasting Act* accords the Governor in Council powers of review over CRTC licensing decisions. When the Commission proceeds by way of exemption, the Governor in Council is deprived of this fundamental power.
- Formal licensing sets specific conditions of performance. Exemption orders do not impose the same degree of regulatory burden. Thus when some applicants are licensed and others are exempted, the

resulting uneven regulatory burden may put licensees at an unfair competitive disadvantage.

- With formal licensing, licensees are obliged to come before the CRTC on a regular basis for licence renewals. Licences cannot be revoked if licensees meet their conditions of licence and abide by appropriate regulations.
- Formal licensing can be used efficiently to expedite market entry while applying the same conditions on all applicants, thus avoiding the claim that one or more suppliers were unfairly excluded.

The Panel concludes, therefore, that given the importance of DTH satellite distribution in the Canadian broadcasting system, a formal licensing procedure is the appropriate regulatory instrument for DTH satellite undertakings.

*The Panel
believes that
licensing, if
used properly,
does not have to
constitute a
barrier to
expeditious
market entry.*

Conclusion and Recommendations

The Panel takes the view that, while the long-term impact of DTH broadcasting on the Canadian broadcasting system is difficult to predict, satellite TV will likely have an important effect on Canadian television in the coming years.

The emergence of DTH broadcasting comes at a time of dramatic technological change, which is stimulating competition and increases the possible ranges of choices for viewers. Indeed, Canadians clearly have expressed an interest in satellite TV as a competitive alternative to other delivery systems such as cable.

By fostering competition in the broadcasting market while at the same time ensuring continued funding of Canadian programs, a DTH policy framework can maintain the delicate balance between the objectives of competition and the objectives of cultural policy. Competition must take place among DTH distributors and among pay-per-view programmers. Licensing procedures and conditions must reflect this.

The DTH Policy Review Panel therefore makes the following recommendations, which can be found in the attached Annex.

First, the Panel recommends that:

- **DTH satellite distribution undertakings and DTH pay-per-view programming services should each be subject to a formal licensing procedure.**

With respect to *DTH satellite distribution undertakings*, the Panel recommends that the Government advise the CRTC that a number of conditions of licence should apply to such undertakings, including the following:

- Competition should be encouraged among DTH distribution undertakings. No arbitrary limitation should be put on the number of licensees, provided they meet the conditions stated in the attached Annex;

- DTH distribution undertakings should be subject to the same overall rules as cable with respect to Canadian ownership and effective control and the distribution of Canadian and non-Canadian programming services;
- DTH distribution undertakings should be required to contribute 5% of gross revenues, or at least the same level as cable, to a government-designated, independently administered Canadian program production fund;
- DTH undertakings should be governed by the same rules as cable regarding the particular programming services and satellites that may be used for distribution of DTH services to subscribers, and in particular, no DTH undertaking should be prohibited from distributing a licensed pay-per-view service for the sole reason that the pay-per-view service may be using a foreign satellite for distribution of its service;
- DTH distribution undertakings should be assured fair and equitable access to program services distributed by other distribution undertakings, such as cable, and should be required to give fair access to program services.
- DTH distribution undertakings should be required to conform to established policy requiring them to use Canadian satellite facilities for Canadian-originated programming;
- With respect to pay-per-view services, DTH distribution undertakings should be restricted to carrying services supplied by pay-per-view programming undertakings licensed for DTH purposes;
- DTH distribution undertakings should be eligible to apply for a licence to supply DTH-specific pay-per-view services on the same terms and conditions as other DTH pay-per-view licensees;

- DTH distribution undertakings should be required to carry at least one French-language pay-per-view programming service when such a service is licensed for DTH distribution;

With respect to *DTH pay-per-view programming services*, the Panel recommends that the Government advise the CRTC that a number of conditions of licence should apply to such services, including the following:

- Competition should be encouraged among DTH pay-per-view programming services. No arbitrary limitation should be put on the number of licensees, provided they meet the conditions stated in the attached Annex;
- DTH pay-per-view programming services should be required to contribute 5% of gross revenues to the designated Canadian production fund, and meet the same conditions of licence as those applicable to pay-per-view programming services on cable;
- DTH pay-per-view programming services should be required, as a condition of licence, to acquire any rights for pay-per-view programming in Canada on a strictly non-exclusive basis.

Finally, to give effect to all the preceding conditions, the Panel recommends that the Government direct the CRTC:

- to take, immediately upon the coming into force of this Direction, all necessary and appropriate steps to ensure that no person be

authorized to carry on a DTH undertaking by any means other than by being licensed for that purpose.

In order to give effect to the Government's order, the Panel has attached draft directions to the CRTC, pursuant to Section 7 of the *Broadcasting Act*, setting out specific licensing criteria for DTH satellite distribution undertakings and DTH pay-per-view programming services. The criteria specified in the attached Annex are not intended to be exhaustive or to limit the CRTC's discretion to impose further requirements or conditions of licence in regard to both DTH distribution undertakings and DTH pay-per-view programming undertakings. In fact, the Panel is favourably disposed towards various conditions attached to the operation of DTH undertakings specified by the CRTC in its Exemption Order, such as the application of specific minimum video and audio and close-captioning standards to DTH pay-per-view programming and the application of cable tiering and linkage rules to DTH operations. The Panel considers that these kinds of conditions and criteria should be left to the CRTC to fashion and impose, in its discretion, in the context of issuing licences for DTH undertakings.

Annex I: Proposed Policy Directions to the CRTC

1. Proposed Direction Concerning DTH Satellite Distribution Undertakings.

WHEREAS all classes and types of satellite broadcasting undertakings play a significant role in the implementation of the broadcasting policy for Canada set out in subsection 3(1) of the Broadcasting Act;

WHEREAS Direct-to-Home Satellite Distribution Undertakings will become an increasingly important primary and alternative means for the distribution of Canadian programming services, in both official languages, as well as of foreign programming services to subscribers in all parts of Canada;

WHEREAS Direct-to-Home Satellite Distribution Undertakings can, if appropriately regulated, develop into an important vehicle for the distribution of Canadian pay-per-view services as well as other new video services and thereby make significant contributions to the development of independently-produced Canadian programming;

WHEREAS such Direct-to-Home Satellite Distribution Undertakings should be allowed unrestricted market entry through licensing, subject to appropriate requirements, including their contribution to the development of programming, in order to provide pay-per-view services and other Canadian and foreign programming services in competition with each other and with other distribution undertakings that provide programming services to Canadians;

AND WHEREAS it is in the public interest to have DTH distribution undertakings licensed in Canada as soon as possible;

THEREFORE, HIS EXCELLENCY THE GOVERNOR GENERAL IN COUNCIL, on the recommendation of the Minister of Communications, pursuant to section 7 of the Broadcasting Act,* is pleased hereby to make the annexed Order issuing directions to the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission respecting policy for the licensing of Direct-to-Home (DTH) Satellite Distribution Undertakings.

* S.C. 1991, c. 11

ORDER ISSUING DIRECTIONS TO THE CANADIAN RADIO-TELEVISION AND TELECOMMUNICATIONS COMMISSION RESPECTING POLICY FOR THE LICENSING OF DIRECT-TO-HOME (DTH) SATELLITE DISTRIBUTION UNDERTAKINGS

Short Title

1. This Order may be cited as the Directions to the CRTC (*Direct-to-Home (DTH) Satellite Distribution Undertakings*) Order.

Interpretation

2. In this Order,

“Class 1 cable licensee” means a holder of a Class 1 cable licence within the meaning of paragraph 8(a) of the *Cable Television Regulations, 1986*; (*télédistributeur de classe 1*)

“CRTC” means the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission; (*CRTC*)

“DTH distribution undertaking” means a Direct-to-Home (DTH) Satellite Distribution Undertaking; (*entreprise de distribution par SRD*)

“DTH pay-per-view television programming undertaking” means a pay-per-view television programming undertaking licensed to provide pay-per-view services for distribution to subscribers through a licensed DTH distribution undertaking; (*entreprise de programmation de télévision à la carte par SRD*)

“other distribution undertakings” includes cable distribution, Satellite Master Antenna Television (SMATV) and radiocommunication distribution undertakings that are licensed or exempted by the CRTC from the requirement for a licence under section 9 of the *Broadcasting Act*; (*autres entreprises de distribution*)

“pay-per-view television programming undertaking” means a pay television programming undertaking that provides a general interest pay-per-view service. (*entreprise de programmation de télévision à la carte*)

Directions

3. The CRTC is hereby directed to ensure, by appropriate means, that, with respect to the operation of a DTH distribution undertaking,

(a) the same rules that are in effect for other distribution undertakings govern the selection of particular Canadian and foreign programming services that are offered by the undertaking to its subscribers;

(b) the undertaking’s subscribers are able to receive signals distributed by the undertaking directly from any satellite the program-carrying signals of which may be received directly by other distribution undertakings for redistribution to their subscribers;

(c) the undertaking is subject to the same rules as other satellite broadcasting undertakings in respect of the use of Canadian satellites for the distribution of Canadian programming services to its subscribers;

(d) the undertaking contributes financially, on an annual basis, to the independent production of Canadian programming to the same extent that Class 1 cable licensees are required to contribute to community programming;

(e) the undertaking is not prevented from or impeded in distributing to its subscribers the same or equivalent programming services offered by other distribution undertakings as a result of contracts or arrangements entered into by other licensees for the acquisition of rights to the distribution or exhibition of such programming services via other distribution undertakings within Canada;

(f) the undertaking is prohibited from distributing any pay-per-view service other than that offered by a DTH pay-per-view television programming undertaking;

(g) the undertaking is not prohibited from distributing a pay-per-view service referred to in paragraph (f) for the sole reason that a foreign satellite is to be used for the delivery of part of that pay-per-view service;

(h) where the undertaking decides to distribute English-language pay-per-view services, the undertaking is required to distribute French-language pay-per-view services; and

(i) the undertaking is prohibited from originating any programming.

4. In order to give effect to this Order, the CRTC is hereby directed

(a) not to authorize any person or class of persons to carry on a DTH distribution undertaking other than by means of a licence issued by the CRTC for that purpose; and

(b) to take, immediately on the coming into force of this Order, all necessary and appropriate steps to ensure that no person is authorized to carry on a DTH distribution undertaking by any means other than a licence.

5. The CRTC is hereby further directed not to refuse to issue a license to an applicant to carry on a DTH distribution undertaking for the sole reason that the applicant holds a license to carry on a DTH pay-per-view television programming undertaking.

6. The CRTC is hereby further directed to call for applications for a licence to carry on a DTH distribution undertaking within 90 days after the day on which this Order comes into force and, thereafter, to schedule a public hearing to consider those applications at the earliest time practicable.

2. Proposed Direction Concerning Pay-per-view Television Undertakings.

WHEREAS pay-per-view services will become an increasingly important vehicle for the exhibition of feature films and other television programming and an increasingly important source of financial contribution to the development of independently-produced Canadian programming;

AND WHEREAS pay-per-view television programming undertakings should be allowed unrestricted market entry through licensing, subject to appropriate requirements, including their contribution to the development of programming, in order to provide to their subscribers, in competition with each other, the widest range of Canadian and foreign feature films and other programming;

THEREFORE, HIS EXCELLENCY THE GOVERNOR GENERAL IN COUNCIL, on the recommendation of the Minister of Communications, pursuant to section 7 of the Broadcasting Act*, is pleased hereby to make the annexed Order issuing directions to the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission respecting policy for the licensing of pay-per-view television programming undertakings that provide services through Direct-to-Home (DTH) Satellite Distribution Undertakings.

* S.C. 1991, c. 11

ORDER ISSUING DIRECTIONS TO THE CANADIAN RADIO-TELEVISION AND TELECOMMUNICATIONS COMMISSION RESPECTING POLICY FOR THE LICENSING OF PAY-PER-VIEW TELEVISION PROGRAMMING UNDERTAKINGS THAT PROVIDE SERVICES THROUGH DIRECT-TO-HOME (DTH) SATELLITE DISTRIBUTION UNDERTAKINGS

Short title

1. This Order may be cited as the *Directions to the CRTC (Direct-to-Home (DTH)) Pay-Per-View Television Programming Undertakings Order*.

Interpretation

2. In this Order,

“CRTC” means the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission; (*CRTC*)

“DTH distribution undertaking” means a Direct-to-Home (DTH) Satellite Distribution Undertaking; (*entreprise de distribution par SRD*)

“DTH pay-per-view television programming undertaking” means a pay-per-view television programming undertaking licensed to provide pay-per-view services for distribution to subscribers through a licensed DTH distribution undertaking; (*entreprise de programmation de télévision à la carte par SRD*)

“other pay-per-view television programming undertakings” means pay-per-view television programming undertakings that provide general interest pay-per-view television programming via satellite to cable affiliates; (*autres entreprises de programmation de télévision à la carte*)

“pay-per-view television programming undertaking” means a pay television programming undertaking that provides a general interest pay-per-view service. (*entreprise de programmation de télévision à la carte*)

Directions

3. The CRTC is hereby directed to establish a class of licences in respect of the carrying on of a pay-per-view television programming undertaking.
4. The CRTC is hereby further directed, in the exercise of its authority to issue, amend, renew, suspend or revoke any licence of the class of licences, referred to in section 3, in respect of the carrying on of a pay-per-view television programming undertaking
 - (a) to prohibit, by appropriate means, the undertaking from acquiring exclusive rights to pay-per-view distribution of feature films and other programming within Canada;
 - (b) to require, by appropriate means, the undertaking to contribute financially, on an annual basis, to the independent production of Canadian programming in the same manner and to the same extent as that required of other pay-per-view television programming undertakings, which financial contribution shall be not less than 5% of gross annual revenues;

(c) taking into consideration the total number of channels over which the undertaking's service is offered, to apply rules that are comparable or equivalent to those rules in effect in respect of other pay-per-view television programming undertakings and that pertain to the annual exhibition ratios of Canadian to foreign films and events, the annual minimum numbers of Canadian films and events to be exhibited and the remittances to be paid by the undertaking to rights holders for the Canadian films and events it exhibits;

(d) to apply the CRTC rules governing sex-role portrayal and the depiction of violence to the programming exhibited by the undertaking;

(e) to ensure, to the same extent as for other pay-per-view television programming undertakings, that the Canadian films and video programming exhibited by the undertaking have been produced by independent production companies; and

(f) not to prohibit the utilization of foreign satellites for the distribution of part of the undertaking's programming to subscribers through a DTH distribution undertaking; and

(g) not to refuse to issue a licence to an applicant for the sole reason that the applicant holds a licence to carry on a DTH distribution undertaking.

Annex II: Contributors

PUBLIC SUBMISSIONS

PHASE 1

*Closing date:
January 10, 1995*

1. J. Van Hoom
2. R. Baldwin
3. T.I. Millen
4. Dorothy & A.H. Carruthers
5. Don E. Rogalsky
6. Phillip Wallis
7. Kathie Kinisky
8. Perry Morin
9. Jerzy Jastrzebowski
10. Richard Vincent
11. Gordon & Dorothy Anderson
12. Michael Dinnick
13. Robert Kobenter
14. Daren Janes
15. Mike Waterman
16. David Ormandy
17. John van den Hoven
18. J.A. Chadha & Elizabeth Paterson
19. Anthony Charles Dyson
20. Patrick A. Vice
21. Keith Edwards
22. Marc Seeman
23. W.R. Church
24. Graeme Hill
25. David Cross
26. Albert Galpin
27. Allan Barsky
28. Murray J. Notkin
29. Gary B. Rollman
30. Peter A. Taylor
31. Geoff Lane
32. Frank Kuschnereit
33. Chuck Ingberman
34. Mark Nahimy
35. Heather Hood
36. Helen Guest
37. D. Simon
38. Jake Bamford

39. John Newland
40. Jan Uhde
41. Marilyn Parsons
42. John Paul Watman
43. Michael Z. Seals & Dr. Lois Etherington
44. John R. Boon
45. Peter T. Miller
46. Alan G Laughlin
47. M. Fenwick
48. Robert Slaven
49. Don A. Panttila
50. Paul Richardson
51. Ed Bernacchia
52. Allan E. Paul
53. R. Kyle Friesen
54. Peter Reid
55. Barry D. Lewis
56. Rick Harvey
57. Ian Brodie
58. Todd Jeffrey Weiler
59. Jean-Daniel Begin
60. Stephen Tanny
61. Dick Huddleston
62. A. Lomaga
63. Bob Kyryliuk
64. Peter B. Dent
65. Frank Jackson
66. Riva Flexer
67. Hap Stelling
68. Tom Brownrigg
69. J.D. Randall
70. J.R. Swift
71. Richard J. Thomas
72. Philip M. Stolze
73. Beverly Lawson
74. J. Bradford
75. H. Boas
76. Jack Bode
77. Patricia Meadows
78. Lloyd Larson
79. Lee Lester
80. Jef Turchinsky
81. Norman Klenman
82. Mary A. Mayo
83. A. Hanna & M.D. Fein
84. Unreadable name
85. Matthew Bazoian
86. Jane Millgate
87. Mike Merriam
88. Mrs. J. Clappison
89. John Buckton
90. Eric Van Velzen
91. Edna M. Ralston
92. Len Tobias
93. Michael D. Bovaird
94. R.C. McLeod
95. Harry J. Waisglass
96. Werner Eisele
97. Sydney E. Woolnough
98. Harold F.G. Stevens
99. Maurice Francen
100. John Sutherland
101. Thomas F.C. Cole
102. Mark Di Felice
103. Stan Cummings
104. George E. Cutler
105. Michael Klupsch
106. Marilyn & Bill McGilvray
107. Thomas D. Lord
108. John Robson
109. Dee & Tony Phillips
110. M.J. Marriott
111. Ross Vipond
112. W. Vandersanden
113. Frederick Bowers
114. Roderick J. MacLennan
115. Thomas E. Palmer
116. George Leigh
117. Tom Monaghan
118. K. Hobby
119. R.Wm. C. Stevens
120. Ian Murray
121. K.R. Smith
122. E.M. Gillespie
123. Tom Brooks
124. Edward C. Hillard
125. Greg Hills
126. Fred D. Dolbel
127. Daniel Noonan
128. Bob Delaney
129. Shawn C. Sanson

130. M. Shougee	175. Allan Hammond	220. Allan Magee
131. Phillip, Margaret & Joan Groff	176. Wallace Halladay	221. Nathalie L. Dawson
132. Brian Gronley	177. George Zurakowski	222. Joan W. Cherry
133. Gary A. Potts	178. Dayle Hogg	223. J. Garry Lewis
134. Andrew Gory	179. Marcis Esmits	224. Patrick McParland
135. Grace Hartleib	180. Herb J. Moor	225. James H. Beatty
136. Paul Green	181. Sam Metalin	226. H. Stewart Ladd
137. D. Gallagher	182. Genia	227. W.A. Johnstone
138. George & Audrey MacLellan	183. Harold Wells	228. A.J. Humphries
139. Ian MacNabb	184. Condominium Cable Communications (C-3) Committee	229. L. Markus
140. Paul F. Williams	185. Norsat International	230. Michael Gavin
141. Jim Kullman	186. Robert S. Coatsworth	231. Frank T. Clifton
142. Bill & Marg Beam	187. Saskatchewan Provincial Secretary - Government of Saskatchewan	232. John Smyth
143. Mr. & Mrs. Anthony Andres	188. Walt Michalsky	233. R.D. Williamson
144. Boyde Gill	189. Mary & Reginald Reynolds	234. Max L. Haggett
145. W.F. Reid	190. Ian Williams	235. E.R. Bishop
146. R.A. Wilson	191. Bruce Kitchener	236. John D. Pawling
147. Jon D. Sagfeld	192. David R. Moreira	237. H.H. Hunter
148. Joan Erskine	193. Leona F. Bennett	238. Murray Bryne
149. Susan Moger	194. Mrs. Douglas McFarlane	239. L. Andrew Szep
150. Garry Smith	195. M.F. Nicholson	240. Evelyn Tipson
151. Donna E. Eden	196. Joyce & Joe Rosenthal	241. Zain S. Shah
152. Bruce H. Reid	197. Dave Lewis	242. D. Wells
153. David Harris	198. J.N. Lilley	243. Walter Boyes
154. Doug Bum	199. Mike Clancy	244. John R. Finnie
155. Stanley O'Brien	200. Steve Zirnis	245. Laurie & Matthew Jackson
156. W.H. Eatock	201. Lawrence Kirby	246. I. Freeland
157. William A. Parish	202. Donald F. Mountfort	247. Anne & Don McCuaig
158. Cyril Kalfin	203. Gord Vaxvick	248. Gordon Coverley
159. Alan R. Willis	204. Sharon MacFarlane	249. Kathy & Eric Hodgson
160. Bob Ruggles	205. William G. Sutton	250. John English
161. Anne L. Brewster	206. W.G. Edmonds	251. Arthur Edward Pearce
162. Neil A. & Shirley Macdougall	207. Lionel S. Such	252. Elizabeth Ballantyne
163. J.H. & D.M. Wenman	208. Gerald L. Atyeo	253. W.W. Good
164. Heinz G. Homell	209. Mary & James Webster	254. George Best
165. Carolyn Stifanson	210. Mark Shnier	255. J. Martinek
166. W.B. Ettie	211. D.B. Dunn	256. Mr. Gregory
167. J.R. Crust	212. Fred E. Byrans	257. Barbara Lamont Fisher
168. John C.C. MacIntosh	213. Anthony Michael Walsh	258. D. McDermott
169. Philip Fites	214. Mr. & Mrs. W. Moquin	259. H. Schmidt
170. William J. Conner	215. Donald G. Cook.	260. Hugh McCulloch
171. Dimitri Vekris	216. Andris Rode	261. D. William Morash
172. Dr. & Mrs. J.G. Lenard	217. R. Whyte	262. Natalie Litwin
173. Jack Gray	218. H.F. Bailey	263. Patricia Patterson
174. Terry Jones	219. Mamie Bell	264. Charles M. Jeffs
		265. Nat & Irene Blair
		266. D.K. Sherry
		267. Brian McKeen
		268. Paul Stars

269. John G. Middlemas
 270. K.C. O'Brien
 271. Christina Watson
 272. Sylvia & David Main
 273. H. Kane
 274. Molly Breet
 275. R.W. Langford
 276. Karl Kondat
 277. R.W. Adams
 278. Neil Fiertel
 279. Greg van Koughnett
 280. J.W. Eades
 281. F.J. Collins
 282. Andrew M. Reid
 283. Carol Rosenthal
 284. Gordon Elliott
 285. Philip G. Robins
 286. C. Griffitts
 Elizabeth Schmeler
 Peter Coxe
 Mildred Flint
 Barbara & Philip Lamb
 Mr. & Mrs. Victor Bongun
 Ruth Sherwood
 S. & N. McCormick
 Georgette Joyce
 Peter Antonero
 Betty More
 Tom & Betty Boyd
 Shirley & Bill Bates
 Mary McFarland
 287. Orville Lytle
 288. Drew Williams
 289. Barrie Wallace
 290. Raymond Rodgers
 291. Chris Skene
 292. Audrey J. White
 293. Stephen L. Ross
 294. A. G. Moreton
 295. Ronald B. Dewhurst
 296. R.J. Todd
 297. Chum Limited
 298. Craig S. Fleisher
 299. SOCAN
 300. TVOntario
 301. Stanley Y.T. Wan
 302. Canadian Independent Record
 Production Association

303. Superior Communications Ltd.
 304. Radio Advisory Board
 305. Canadian Film & TV Production Association
 306. Global Television Network
 307. Shaw Communications
 308. Molson Breweries
 309. ASTRAL
 310. Telesat Canada
 311. Competition Bureau - Industry Canada
 312. Canadian Recording Industry Association
 313. Canadian Cable Television Association
 314. Expressvu Inc.
 315. CANCOM
 316. Canadian Satellite Users Association
 317. Pat Kiernan Communications
 318. Satellite Communications Association of Canada
 319. Super Channel
 320. Union des Artistes
 321. Rogers Cablesystem Limited
 322. Directors Guild of Canada
 323. George Tiviluk
 324. Jim McHugh
 325. Leslie B. Benson
 326. Martin Janzen
 327. Linda Leon
 328. A. Melikian
 329. S. Currie
 330. W.B. Downey
 331. Peter Kohl
 332. Stentor
 333. Fifth Dimension Communications
 334. James Bodi
 335. Petition - Don Carmichael
 336. Tim Foley
 337. Jean & S. Chadder
 338. Connie Parsons
 339. Power DirecTV

340. Cogeco Inc.
 341. ADISQ
 342. Consumers' Association of Canada
 343. Mrs. Lynda Morozuk
 344. W.G. De Hart
 345. Randy Alfred
 346. G.D. Pattison
 347. Glenn Janse
 348. Beryl & Vern Castle
 349. R.J. Daniells
 350. Alexander & Rosalind Slider
 351. W.H. Biggs
 352. Showcase Television Inc.
 353. Friends of Canadian Broadcasting
 354. YTV Canada Inc.
 355. Labatt Communications Inc.
 356. Wall Communications Inc.
 357. G.C. Blair Baillie
 358. Francis Lemieux
 359. Edward A. Walker
 360. Tammy Scott
 361. Richard & Elaine Price
 362. Marjorie Meloche
 363. E. Garrod & W. Hayfield
 364. The Canadian Association of Broadcasters
 365. Canadian Conference of the Arts
 366. Association des Producteurs de Films et de Télévision du Québec
 367. Metropolitan Life
 368. F.J. Wolfram
 369. Petition - Keith Angove
 Mr. Ludrey
 C. Balkis
 David Steinback
 Troy Marklin
 R. Radith
 370. Canadian Association of Film Distributors and Exporters
 371. Petition - T. Kinna

A. Jack
 Craig Arheson
 Wally Glawind
 J.R. Harrison
 Julie Weigner
 Tara Dobby
 Rolf J. Wagner
 372. Me. Francine Côté
 (CFCF TV)
 374. Matt Morris
 376. R. Palmer
 377. Pelmorex
 Communications Inc.
 378. Tee-Comm Electronics
 Inc.

PUBLIC SUBMISSIONS

PHASE II

Closing date:
February 23, 1995

1. Stephen Markell
2. Marc Paquette
3. Leonard R. Rosenberg
4. David E. Allison
5. Kelly A. Reynolds
6. M.V. Bernier
7. Greg O'Donnell
8. Alan Notte
9. Robin Moulday
10. M. MacIver
11. Roy and Laurel Hafeli
12. W.E. Booth
13. Helen McGurrin
14. L. Richardson
15. Mr. & Mrs. Ken Wingfield
16. Brian Ball
17. Randy Alfred
18. J.R. Williams
19. Arthur Perjul
20. Kenneth C. Brooks
21. John Logan
22. Rudy J. Fliegl
23. John J. Johnston
24. Mr. & Mrs. J.C. Heikens
25. Don Cowie
26. Lawrence Kirby
27. Larry A. Sebelley
28. Aidan & Wynn Blundell
29. R. Moosbrugger
30. Mr. & Mrs. H. Peterson
Sue Dewhurst
31. Christine Klein
J. Fusco
Lethbridge Satellite
Lindsay Lipton
Mary Clements
Roy Clements
Fiona Gobeil
Sandy Brown
Prosatellite Inc.
Michael R. Furlong
Doug Howie
Paramonde
Raymond Girard
Gobeille et filles
32. Pierre Gobeil
Owen Dickie
B. Blackburn & D.
Dagenais
Harry Reike
Mark Thompson
Joseph Wyger
Miles Gillrie
James A. Himbeault
Archie Dobbins
John G. McKenney
John Fowler
R. Gray
A. Gregorash
Video World Inc.
Can-Al
FCD Enterprises
William R. McDonald
Stephen Porter
C.W. Ip
Mills Electronics
Jack Emack
C. Jansen
Scott Pollard
George Bursa
Ken Pedersen
Nedco Westburne
Ray Deschaine
John A. MacRadyen
L. Cayer
Info-Boutique Ltée
Elimac Inc.
Satellite Plus
Luc Fontaine
Richard Facette
Omegasource MTS Inc.
Henrietta P. Florida
Richard Turgeon
Gabriel Bergeron
Bruce Lamont
Kevin MacDonald
Arthur J. Hinkson
Dale E. Loiselle
Charles Peebles
Scott O. Robinson
Simon Bowler
Katherine Louise Ritchey
Ronald S. Price
Dante Russo
J. Bannister

Peter J. Visima	Luis Farias	63. Canwest Global System
Brian O'Connell	RVH Equip.	64. ADISQ
T.E. Arsenault	Patricia Winter	65. Power DirectTV
U.A. Crawford II	B. Townend	66. Shaw Communications
A. M. Gafan	G.C. Peters	67. Atlantis
David Giles	Simon Bowler	68. CBC
Milton Keshen	Mrs. Ross McPhail	69. Me Francine Côté
Guy Anderson	33. Matthew Rapus	CFCF TV
Ivan M. Charvat	34. Jiri Motycka	70. Norstar Entertainment
Gerry Lazar	35. Frances Joaquin	Inc.
Steve Eastwood	36. John Evdokias	71. The Canadian Motion
John Van Iterson	37. R.P. Temoin	Picture
Annette Rubin	38. Fred C. Sproule	Distributors Association
James Guppy	39. Robert Kenny	72. The Canadian Association
Ruth & Bob Marquis	40. James Bergen	of
Susan Dobson	41. Ken Nelson	Broadcasters
Norman A. Coates	42. Barry Cochrane	73. Satellite Communications
G.P. Banerji	43. Angie Breitkreitz	Association
L. MacMillan	44. Shawn L. Patterson	of Canada
Barry Hughes	45. David R. Hubley	74. Allarcom Pay Television
Dave Gordon	46. Warren McKay	Limited
A. McLean	47. Association des	75. Consumers' Association of
L. Meloin	Producteurs de Films	Canada
M. Bray	et de Télévision du	76. Production La Fête
L. Foster	Québec	77. Susan A. Thompson
Shirley Padget	48. The Writers Guild of	Mayor of Winnipeg
H. Liscombe	Canada	78. Directors Guild of Canada
Julie Westley	49. Rogers Cablesystems	79. Dale Kennedy
Theresa Gravats	Limited	80. Ross Anderson
C. Hoggett	50. Lloyd Cluett	81. F.P. Schneider
A. Patton	51. Telesat Canada	82. Steve Pasacreta
Joyce Shaw	52. Canadian Cable Television	83. Steven Barrow
Debbie Taylor	Association	84. Robert & Ruth Marquis
Bob Powell	53. Friends of Canadian	85. COGECO
L. Hick	Broadcasting	86. Alliance of Canadian
J. Guest	54. CANCOM	Cinema,
Lori Norris	55. National Film Board of	Television and Radio
Isaac Chung	Canada	Artists
J.D. McCallum	56. Canadian Satellite Users	(ACTRA)
Monika M. Buckley	Association	87. John Logan
Steven Vogel	57. Bureau of Competition	88. Canadian Association of
Bernie O'Connor	Policy	Film
Albert Kaphegost	Industry Canada	Distributors and Exporters
John Fretwell	58. Stentor	89. YTV
P. Cohen	59. Labatt Communications	90. EchoStar
Mary & John Baird	Inc.	Communications
Leo Heffernan	60. Stanley Y.T. Wan	Corporation
Terry Debono	61. Expressvu	
J.R. Hamel	62. Astral Communications	
D.W. Vollmershausen	Inc.	

About the Authors

Gordon Ritchie, Chairman

Gordon Ritchie is Chief Executive Officer of Strategico Inc., a consulting firm offering strategic advice on public policies to leading private corporations, industry associations and governments.

Mr. Ritchie served in the Government of Canada for over two decades, as a deputy secretary, deputy minister and ambassador. He was one of the principal architects of the Canada-U.S. free trade agreement.

Mr. Ritchie is a director of Télémédia Inc., Laidlaw Inc. and Cambior Inc. He chairs the board of the Ottawa Heart Institute Foundation, and is also a member of the North American Committee and the C.D. Howe Institute.

Mr. Ritchie was trained in economics, administration and business at Carleton University, l'Ecole nationale d'administration publique, and the Harvard Business School.

Robert Rabinovitch

Robert Rabinovitch is Executive Vice President and Chief Operating Officer of Claridge Inc. He is also Treasurer of the CRB Foundation and the Samuel and Saidye Bronfman Family Foundation.

Mr. Rabinovitch previously was Deputy Minister of Communications and Under-Secretary of State. Prior to that, Mr. Rabinovitch held several positions within the Government of Canada, including Deputy Secretary to the Cabinet for Planning and Assistant Secretary to the Cabinet for Priorities and Planning.

Mr. Rabinovitch has served on several cultural boards, and is currently a director of the KPMG Centre for Government Foundation. He is also a member of the Nunavut Trust financial advisory committee and an officer of the Canadian Jewish Congress (Quebec). Mr. Rabinovitch is a member of several corporate boards, including Cineplex Odeon Corporation.

Mr. Rabinovitch is a graduate of McGill University and the University of Pennsylvania, where he earned an MA and a Ph.D in Economics and Finance.

Roger Tassé, O.C., Q.C.

Roger Tassé practices law in Ottawa as Counsel with the firm Fraser & Beatty. He was Deputy Minister of Justice and Deputy Attorney General of Canada from 1977 to 1985.

As Deputy Minister of Justice, Mr. Tassé was closely involved in all the federal-provincial discussions that led to the patriation of the Canadian Constitution. Previously, Mr. Tassé was Assistant Deputy Minister of Consumer and Corporate Affairs and Deputy Solicitor General.

Mr. Tassé retired from the public service in 1985 to practice law with the firm, Lang Michener Lash Johnston in Toronto and Ottawa, and with Noël Décaré Aubry & Associés in Hull, Quebec. From 1988 to 1991, Mr. Tassé was Executive Vice-President (Legal and Environmental Affairs) of Bell Canada.

Mr. Tassé is a graduate of the Collège Ste-Marie in Montreal, the Université de Montréal, (LL.B.), and the University of Ottawa (D.E.S.D.). He is a member of the Quebec Bar, the Ontario Bar, and the Canadian Bar Association. He chairs the Foundation of the Université du Québec à Hull (UQAH).

371. Petitton - T. Kima	A. Jack	Gobelle et filles	INTERVENTIONS -	PHASE II	23 février, 1995
372. Me. Francine Côté	Rolf J. Wagner	Tara Dobby	Julie Weigener	Julie Harrisson	Wally Clawind
373. (CFC-TV)					Craig Aheson
374. Matt Morris	B. Palmer				B. Blackburn & D.
375. Pelmorex Communications					Owen Dickie
376. M.V. Beemer	Kelly A. Reynolds	Leonard R. Rosenberg	David E. Allison	Miles Gillie	James A. Himbeault
377. Greg O'Donnell	Alan Note	Alain Note	Robin Mouday	A. Gregorash	R. Gray
378. Tee-Comm Electronics	W.E. Booth	Roy and Laurel Hafeli	M. Maciver	Video World	Can-Al
379. Helen McGuinnin	L. Richardson	W.E. Booth	W.E. Booth	A. Gregorash	W.F. McDonald
380. Mr. & Mrs. Ken Wimfield	C.W. Ip	Mr. & Mrs. Ken Wimfield	John Ball	Jack Emack	Mills Electronics
381. John Johnston	Randy Alfred	Mr. & Mrs. J.C. Heikens	Kenneth C. Brooks	C. Janseen	Nedco Websturne
382. John Logan	Buddy J. Fliegler	Mr. & Mrs. J.C. Heikens	George Bursa	J. Scott Pollard	Ray Deschaine
383. Don Cowie	Buddy J. Fliegler	John Johnston	Scott Pollard	S. Pedersen	John A. Macradayen
384. Larry A. Sebelley	Don Cowie	John Johnston	Ken Pedersen	L. Cayfer	Elmac Inc.
385. Aidan & Wynn Blundell	Lawrence Kirby	Randy Alfred	George Bursa	Satellite Plus	Info-Boutique Ltee
386. Sue Dewhurst	Eliane Kirby	Buddy J. Fliegler	John Logan	Luc Fontaine	Luc Fontaine
387. Mr. & Mrs. H. Petersen	Mr. & Mrs. H. Petersen	John Logan	John Logan	Satellite Plus	Hennetta P. Flotida
388. R. Moosbrugger	Christine Klein	Mr. & Mrs. H. Petersen	Arthur Perjul	Richard Turgeon	Richard Turgeon
389. 31. Sue Dewhurst	31. Christine Klein	R. Moosbrugger	J. Roy Williams	Gabriel Bergeron	Bruce Lamont
390. Mr. & Mrs. H. Petersen	31. Christine Klein	30. Mr. & Mrs. H. Petersen	J. Roy Williams	Kevim MacDonald	Kevim Mac Donald
391. 29. R. Moosbrugger	30. Mr. & Mrs. H. Petersen	29. R. Moosbrugger	John Gobell	Arthur J. Hinckson	Arthur J. Hinckson
392. 28. Aidan & Wynn Blundell	29. R. Moosbrugger	28. Aidan & Wynn Blundell	John Gobell	Dale E. Loiselle	Dale E. Loiselle
393. 27. Larry A. Sebelley	28. Aidan & Wynn Blundell	27. Larry A. Sebelley	Fiona Gobell	Charles Pebbles	Charles Pebbles
394. 26. Lawrence Kirby	27. Larry A. Sebelley	26. Lawrence Kirby	Roy Clements	Scott O. Robinson	Scott O. Robinson
395. 25. Don Cowie	26. Lawrence Kirby	25. Don Cowie	John Gobell	Simon Bowler	Simon Bowler
396. 24. Mr. & Mrs. J.C. Heikens	25. Don Cowie	24. Mr. & Mrs. J.C. Heikens	John Gobell	Katherine Louise Richer	Katherine Louise Richer
397. 23. John Johnston	24. Mr. & Mrs. J.C. Heikens	23. John Johnston	John Gobell	Ronald S. Price	Ronald S. Price
398. 22. Buddy J. Fliegler	23. John Johnston	22. Buddy J. Fliegler	John Gobell	Raymond Girard	Raymond Girard
399. 21. John Logan	22. Buddy J. Fliegler	21. John Logan	John Gobell	Dante Russo	Dante Russo
400. 20. Kenneth C. Brooks	21. John Logan	20. Kenneth C. Brooks	John Gobell	Douglas Howe	Douglas Howe
401. 19. Arthur Perjul	20. Kenneth C. Brooks	19. Arthur Perjul	John Gobell	Parmonde	Parmonde
402. 18. J.R. Williams	19. Arthur Perjul	18. J.R. Williams	John Gobell	Michael R. Fuhrong	Michael R. Fuhrong
403. 17. Randy Alfred	18. J.R. Williams	17. Randy Alfred	John Gobell	Prostelite Inc.	Prostelite Inc.
404. 16. Brian Ball	17. Randy Alfred	16. Brian Ball	John Gobell	Sandry Brown	Sandry Brown
405. 15. Mr. & Mrs. Ken Wimfield	16. Brian Ball	15. Mr. & Mrs. Ken Wimfield	John Gobell	Fiona Gobell	Fiona Gobell
406. 14. L. Richardson	15. Mr. & Mrs. Ken Wimfield	14. L. Richardson	John Gobell	Roy Clements	Roy Clements
407. 13. Helen McGuinnin	14. L. Richardson	13. Helen McGuinnin	John Gobell	Charles Pebbles	Charles Pebbles
408. 12. W.E. Booth	13. Helen McGuinnin	12. W.E. Booth	John Gobell	Scott O. Robinson	Scott O. Robinson
409. 11. Roy and Laurel Hafeli	12. W.E. Booth	11. Roy and Laurel Hafeli	John Gobell	Simon Bowler	Simon Bowler
410. 10. M. Maciver	11. Roy and Laurel Hafeli	10. M. Maciver	John Gobell	Charles Pebbles	Charles Pebbles
411. 9. Robbin Mouday	10. M. Maciver	9. Robbin Mouday	John Gobell	Simon Bowler	Simon Bowler
412. 8. Alan Note	9. Robbin Mouday	8. Alan Note	John Gobell	John G. McKenne	John G. McKenne
413. 7. Greg O'Donnell	8. Alan Note	7. Greg O'Donnell	John Gobell	R. Gray	R. Gray
414. 6. M.V. Beemer	7. Greg O'Donnell	6. M.V. Beemer	John Gobell	John G. McKenne	John G. McKenne
415. 5. Kelly A. Reynolds	6. M.V. Beemer	5. Kelly A. Reynolds	John Gobell	Archie Dobbin	Archie Dobbin
416. 4. David E. Allison	5. Kelly A. Reynolds	4. David E. Allison	John Gobell	Miles Gillie	Miles Gillie
417. 3. Marc Paquette	4. David E. Allison	3. Marc Paquette	John Gobell	Joseph Wygert	Joseph Wygert
418. 2. Marc Paquette	3. Marc Paquette	2. Marc Paquette	John Gobell	Mark Thompson	Mark Thompson
419. 1. Stephen Markeil	2. Marc Paquette	1. Stephen Markeil	John Gobell	Harry Reike	Harry Reike
420. 372. Me. Francine Côté	1. Stephen Markeil	372. Me. Francine Côté	John Gobell	Dageneais	Dageneais
421. 373. (CFC-TV)		373. (CFC-TV)	John Gobell	B. Blackburn & D.	B. Blackburn & D.
422. 374. Matt Morris		374. Matt Morris	B. Blackburn & D.	Owen Dickie	Owen Dickie
423. 375. Pelmorex Communications		375. Pelmorex Communications	Owen Dickie	Wally Clawind	Wally Clawind
424. 376. R. Palmer		376. R. Palmer	Wally Clawind	J.R. Harrisson	J.R. Harrisson
425. 377. Tee-Comm Electronics		377. Tee-Comm Electronics	J.R. Harrisson	Julie Weigener	Julie Weigener
426. 378. Greg O'Donnell		378. Greg O'Donnell	Julie Weigener	Tara Dobby	Tara Dobby
427. 379. Helen McGuinnin		379. Helen McGuinnin	Tara Dobby	Me. Francine Côté	372. Me. Francine Côté
428. 380. Mr. & Mrs. Ken Wimfield		380. Mr. & Mrs. Ken Wimfield	Me. Francine Côté	Rolf J. Wagner	372. Rolf J. Wagner
429. 381. John Johnston		381. John Johnston	Rolf J. Wagner		373. (CFC-TV)
430. 382. John Logan		382. John Logan			374. Matt Morris
431. 383. Don Cowie		383. Don Cowie			375. Pelmorex Communications
432. 384. Larry A. Sebelley		384. Larry A. Sebelley			376. R. Palmer
433. 385. Aidan & Wynn Blundell		385. Aidan & Wynn Blundell			377. Greg O'Donnell
434. 386. Lawrence Kirby		386. Lawrence Kirby			378. John Johnston
435. 387. Sue Dewhurst		387. Sue Dewhurst			380. Mr. & Mrs. Ken Wimfield
436. 388. Mr. & Mrs. H. Petersen		388. Mr. & Mrs. H. Petersen			381. John Johnston
437. 389. 31. Sue Dewhurst		389. 31. Sue Dewhurst			382. John Logan
438. 390. Mr. & Mrs. H. Petersen		390. Mr. & Mrs. H. Petersen			383. Don Cowie
439. 391. 29. R. Moosbrugger		391. 29. R. Moosbrugger			384. Larry A. Sebelley
440. 392. 28. Aidan & Wynn Blundell		392. 28. Aidan & Wynn Blundell			385. Aidan & Wynn Blundell
441. 393. 27. Larry A. Sebelley		393. 27. Larry A. Sebelley			386. Lawrence Kirby
442. 394. 26. Lawrence Kirby		394. 26. Lawrence Kirby			387. Sue Dewhurst
443. 395. 25. Don Cowie		395. 25. Don Cowie			388. Mr. & Mrs. H. Petersen
444. 396. 24. Mr. & Mrs. J.C. Heikens		396. 24. Mr. & Mrs. J.C. Heikens			389. 31. Sue Dewhurst
445. 397. 23. John Johnston		397. 23. John Johnston			390. Mr. & Mrs. H. Petersen
446. 398. 22. Buddy J. Fliegler		398. 22. Buddy J. Fliegler			391. 29. R. Moosbrugger
447. 399. 21. John Logan		399. 21. John Logan			392. 28. Aidan & Wynn Blundell
448. 400. 20. Kenneth C. Brooks		400. 20. Kenneth C. Brooks			393. 27. Larry A. Sebelley
449. 401. 19. Arthur Perjul		401. 19. Arthur Perjul			394. 26. Lawrence Kirby
450. 402. 18. J.R. Williams		402. 18. J.R. Williams			395. 25. Don Cowie
451. 403. 17. Randy Alfred		403. 17. Randy Alfred			396. 24. Mr. & Mrs. J.C. Heikens
452. 404. 16. Brian Ball		404. 16. Brian Ball			397. 23. John Johnston
453. 405. 15. Mr. & Mrs. Ken Wimfield		405. 15. Mr. & Mrs. Ken Wimfield			398. 22. Buddy J. Fliegler
454. 406. 14. L. Richardson		406. 14. L. Richardson			399. 21. John Logan
455. 407. 13. Helen McGuinnin		407. 13. Helen McGuinnin			400. 20. Kenneth C. Brooks
456. 408. 12. W.E. Booth		408. 12. W.E. Booth			401. 19. Arthur Perjul
457. 409. 11. Roy and Laurel Hafeli		409. 11. Roy and Laurel Hafeli			402. 18. J.R. Williams
458. 410. 10. M. Maciver		410. 10. M. Maciver			403. 17. Randy Alfred
459. 411. 9. Robbin Mouday		411. 9. Robbin Mouday			404. 16. Brian Ball
460. 412. 8. Alan Note		412. 8. Alan Note			405. 15. Mr. & Mrs. Ken Wimfield
461. 413. 7. Greg O'Donnell		413. 7. Greg O'Donnell			406. 14. L. Richardson
462. 414. 6. M.V. Beemer		414. 6. M.V. Beemer			407. 13. Helen McGuinnin
463. 415. 5. Kelly A. Reynolds		415. 5. Kelly A. Reynolds			408. 12. W.E. Booth
464. 416. 4. David E. Allison		416. 4. David E. Allison			409. 11. Roy and Laurel Hafeli
465. 417. 3. Marc Paquette		417. 3. Marc Paquette			410. 10. M. Maciver
466. 418. 2. Marc Paquette		418. 2. Marc Paquette			411. 9. Robbin Mouday
467. 419. 1. Stephen Markeil		419. 1. Stephen Markeil			412. 8. Alan Note
468. 420. 372. Me. Francine Côté		420. 372. Me. Francine Côté			413. 7. Greg O'Donnell
469. 421. 373. (CFC-TV)		421. 373. (CFC-TV)			414. 6. M.V. Beemer
470. 422. 374. Matt Morris		422. 374. Matt Morris			415. 5. Kelly A. Reynolds
471. 423. 375. Pelmorex Communications		423. 375. Pelmorex Communications			416. 4. David E. Allison
472. 424. 376. R. Palmer		424. 376. R. Palmer			417. 3. Marc Paquette
473. 425. 377. Tee-Comm Electronics		425. 377. Tee-Comm Electronics			418. 2. Marc Paquette
474. 426. 378. Greg O'Donnell		426. 378. Greg O'Donnell			419. 1. Stephen Markeil
475. 427. 379. Helen McGuinnin		427. 379. Helen McGuinnin			420. 372. Me. Francine Côté
476. 428. 380. Mr. & Mrs. Ken Wimfield		428. 380. Mr. & Mrs. Ken Wimfield			421. 373. (CFC-TV)
477. 429. 381. John Johnston		429. 381. John Johnston			422. 374. Matt Morris
478. 430. 382. John Logan		430. 382. John Logan			423. 375. Pelmorex Communications
479. 431. 383. Don Cowie		431. 383. Don Cowie			424. 376. R. Palmer
480. 432. 384. Larry A. Sebelley		432. 384. Larry A. Sebelley			425. 377. Tee-Comm Electronics
481. 433. 385. Aidan & Wynn Blundell		433. 385. Aidan & Wynn Blundell			426. 378. Greg O'Donnell
482. 434. 386. Lawrence Kirby		434. 386. Lawrence Kirby			427. 379. Helen McGuinnin
483. 435. 387. Sue Dewhurst		435. 387. Sue Dewhurst			428. 380. Mr. & Mrs. Ken Wimfield
484. 436. 388. Mr. & Mrs. H. Petersen		436. 388. Mr. & Mrs. H. Petersen			429. 381. John Johnston
485. 437. 389. 31. Sue Dewhurst		437. 389. 31. Sue Dewhurst			430. 382. John Logan
486. 438. 390. Mr. & Mrs. H. Petersen		438. 390. Mr. & Mrs. H. Petersen			431. 383. Don Cowie
487. 439. 391. 29. R. Moosbrugger		439. 391. 29. R. Moosbrugger			432. 384. Larry A. Sebelley
488. 440. 392. 28. Aidan & Wynn Blundell		440. 392. 28. Aidan & Wynn Blundell			433. 385. Aidan & Wynn Blundell
489. 441. 393. 27. Larry A. Sebelley		441. 393. 27. Larry A. Sebelley			434. 386. Lawrence Kirby
490. 442. 394. 26. Lawrence Kirby		442. 394. 26. Lawrence Kirby			435. 387. Sue Dewhurst
491. 443. 395. 25. Don Cowie		443. 395. 25. Don Cowie			436. 388. Mr. & Mrs. H. Petersen
492. 444. 396. 24. Mr. & Mrs. J.C. Heikens		444. 396. 24. Mr. & Mrs. J.C. Heikens			437. 389. 31. Sue Dewhurst
493. 445. 397. 23. John Johnston		445. 397. 23. John Johnston			438. 390. Mr. & Mrs. H. Petersen
494. 446. 398. 22. Buddy J. Fliegler		446. 398. 22. Buddy J. Fliegler			439. 391. 29. R. Moosbrugger
495. 447. 399. 21. John Logan		447. 399. 21. John Logan			440. 392. 28. Aidan & Wynn Blundell
496. 448. 400. 20. Kenneth C. Brooks		448. 400. 20. Kenneth C. Brooks			441. 393. 27. Larry A. Sebelley
497. 449. 401. 19. Arthur Perjul		449. 401. 19. Arthur Perjul			442. 394. 26. Lawrence Kirby
498. 450. 402. 18. J.R. Williams		450. 402. 18. J.R. Williams			443. 395. 25. Don Cowie
499. 451. 403. 17. Randy Alfred		451. 403. 17. Randy Alfred			452. 396. 24. Mr. & Mrs. J.C. Heikens
500. 452. 404. 16. Brian Ball		452. 404. 16. Brian Ball			453. 397. 23. John Johnston
501. 453. 405. 15. Mr. & Mrs. Ken Wimfield		453. 405. 15. Mr. & Mrs. Ken Wimfield			454. 398. 22. Buddy J. Fliegler
502. 454. 406. 14. L. Richardson		454. 406. 14. L. Richardson			455. 399. 21. John Logan
503. 455. 407. 13. Helen McGuinnin		455. 407. 13. Helen McGuinnin			456. 400. 20. Kenneth C. Brooks
504. 456. 408. 12. W.E. Booth		456. 408. 12. W.E. Booth			457. 401. 19. Arthur Perjul
505. 457. 409. 11. Roy and Laurel Hafeli		457. 409. 11. Roy and Laurel Hafeli			458. 402. 18. J.R. Williams
506. 458. 410. 10. M. Maciver		458. 410. 10. M. Maciver			459. 403. 17. Randy Alfred
507. 459. 411. 9. Robbin Mouday		459. 411. 9. Robbin Mouday			460. 404. 16. Brian Ball
508. 460. 412. 8. Alan Note		460. 412. 8. Alan Note			461. 405. 15. Mr. & Mrs. Ken Wimfield
509. 461. 413. 7. Greg O'Donnell		461. 413. 7. Greg O'Donnell			462. 406. 14. L. Richardson
510. 462. 414. 6. M.V. Beemer		462. 414. 6. M.V. Beemer			463. 407. 13. Helen McGuinnin
511. 463. 415. 5. Kelly A. Reynolds		463. 415. 5. Kelly A. Reynolds			464. 408. 12. W.E. Booth
512. 464. 416. 4. David E. Allison		464. 416. 4. David E. Allison			465. 409. 11. Roy and Laurel Hafeli
513. 465. 417. 3. Marc Paquette		465. 417. 3. Marc Paquette			466. 410. 10. M. Maciver
514. 466. 418. 2. Marc Paquette		466. 418. 2. Marc Paquette			467. 411. 9. Robbin Mouday
515. 467. 419. 1. Stephen Markeil		467. 419. 1. Stephen Markeil			468. 412. 8. Alan Note
516. 468. 420. 372. Me. Francine Côté		468. 420. 372. Me. Francine Côté			469. 413. 7. Greg O'Donnell
517. 469. 421. 373. (CFC-TV)		469. 421. 373. (CFC-TV)			470. 414. 6. M.V. Beemer
518. 470. 422. 374. Matt Morris		470. 422. 374. Matt Morris			471. 415. 5. Kelly A. Reynolds
519. 471. 423. 375. Pelmorex Communications		471. 423. 375. Pelmorex Communications			472. 416. 4. David E. Allison
520. 472. 424. 376. R. Palmer		472. 424. 376. R. Palmer			473. 417. 3. Marc Paquette
521. 473. 425. 377. Tee-Comm Electronics		473. 425. 377. Tee-Comm Electronics			474. 418. 2. Marc Paquette
522. 474. 426. 378. Greg O'Donnell		474. 426. 378. Greg O'Donnell			475. 419. 1. Stephen Markeil
523. 475. 427. 379. Helen McGuinnin		475. 427. 379. Helen McGuinnin		</td	

268. Paul Stars 337. Jean & S. Chadder 302. Canadian Independent 338. Connie Parsons 339. Power DirectTV 340. Cogeco 341. ADISQ 342. Association canadienne des consommateurs 343. Mrs. Lynda Morozuk 344. W.G. De Hart 345. Randy Alfred 346. G.D. Patterson 347. Glenn Jansse 348. Bevyl & Verna Castle 349. R.J. Daniels 350. Alexander & Rosalind Slider 351. W.H. Biggs 352. Showcase Television 353. Friends of Canadian Broadcasters 354. YTV Canada 355. Labatt Communications 356. Wall Communications 357. G.C. Blair Ballif 358. Francis Lemieux 359. Edward A. Walker 360. Tammy Scott 361. Richard & Elaine Price 362. Majorie Meloche 363. E. Garrow & W. Hayfield 364. L'Association canadienne des radiodiffuseurs 365. Conference canadienne des arts 366. Association des producteurs de films et de Télévision du Québec 367. Metropolitan Life 368. F.J. Woffram 369. Production - Kethi Angove Mr. Luderay 370. L'Association canadienne des distributeurs et exportatrices de films 334. James Bodil 335. Petition - Don Carmichael 336. Tim Foley 337. Troy Martdin 338. David Steinback R. Radith 339. C. Baliks 340. Troy Martdin 341. Peter Kohl 342. Stevenor 343. Fifth Dimension 344. Jim McHugh 345. George Twiluk 346. Directors Guild of Canada 347. Martin Janzen 348. Linda Leon 349. A. Melikian 350. S. Currie 351. WB. Downey 352. Leslie B. Benson 353. Martin Janzsen 354. Linda Leon 355. George Twiluk 356. Directors Guild of Canada 357. Jim McHugh 358. Super Channel 359. Satellite Communications 360. Union des Artistes 361. Rogers CableSystems 362. Association canadienne des radiodiffuseurs 363. E. Garrow & W. Hayfield 364. L'Association canadienne des radiodiffuseurs 365. Conference canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs 366. Association canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs 367. Ronald B. Dewhurst 368. A.G. Moreton 369. Stephen L. Ross 370. Audrey J. White 371. Chris Skene 372. Raymond Rodgers 373. Barry Wallace 374. Drew Williams 375. Orville Lytle 376. Mary McFarland 377. Shirley & Bill Bates 378. Tom & Betty Boyd 379. George Joyce 380. J.W. Edges 381. F.J. Collins 382. Andrew M. Reid 383. Carol Rosenthal 384. Gordon Elliott 385. Phillip G. Robins 386. C. Griffiths 387. Ruth Shewroot 388. Betty More 389. Peter Antonero 390. S. & N. McCormick 391. Ruth Shewroot 392. Mr. & Mrs. Victor Bongun 393. Barbara & Philip Lamb 394. Mildred Flint 395. Peter Coxe 396. Elizabeth Schmeler 397. George Elliott 398. Carol Rosenthal 399. Andrew M. Reid 400. Mildred Flint 401. Ruth Shewroot 402. Betty More 403. Peter Antonero 404. S. & N. McCormick 405. Ruth Shewroot 406. Global Television Network 407. Shaw Communications 408. Molson 409. Austral 410. Telesat Canada 411. Bureau de la Politique de la Concurrence - Industrie 412. L'Association de l'Industrie canadienne de l'énergie 413. Association canadienne de l'émission par câble 414. Expressvu 415. Cancom 416. G. C. Blair Ballif 417. Francis Lemieux 418. Association canadienne des satellites 419. Super Channel 420. Union des Artistes 421. Rogers CableSystems 422. Directors Guild of Canada 423. Martin Janzsen 424. Linda Leon 425. Edward A. Walker 426. Tammy Scott 427. G. C. Blair Ballif 428. Francis Lemieux 429. Edward A. Walker 430. Super Channel 431. Pat Kiernan 432. Satellite Communications 433. Super Channel 434. Rogers CableSystems 435. Canadian Broadcasters 436. G. D. Patterson 437. Glenn Jansse 438. Bevyl & Verna Castle 439. R.J. Daniels 440. Alexander & Rosalind Slider 441. ADISQ 442. Association canadienne des consommateurs 443. Mrs. Lynda Morozuk 444. W.G. De Hart 445. Randy Alfred 446. G.D. Patterson 447. Glenn Jansse 448. Bevyl & Verna Castle 449. R.J. Daniels 450. Alexander & Rosalind Slider 451. W.H. Biggs 452. Showcase Television 453. Friends of Canadian Broadcasters 454. YTV Canada 455. Labatt Communications 456. Wall Communications 457. G.C. Blair Ballif 458. Francis Lemieux 459. Edward A. Walker 460. Tammy Scott 461. Richard & Elaine Price 462. Majorie Meloche 463. E. Garrow & W. Hayfield 464. L'Association canadienne des radiodiffuseurs 465. Conference canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs 466. Association canadienne des radiodiffuseurs 467. Ronald B. Dewhurst 468. A.G. Moreton 469. Stephen L. Ross 470. Audrey J. White 471. Chris Skene 472. Raymond Rodgers 473. Barry Wallace 474. Mildy Breet 475. R.W. Langford 476. Karl Konradt 477. R.W. Adams 478. Neil Ferrel 479. Greg van Kouughniet 480. J.W. Edges 481. F.J. Collins 482. Andrew M. Reid 483. Carol Rosenthal 484. Gordon Elliott 485. Phillip G. Robins 486. C. Griffiths 487. Ruth Shewroot 488. Betty More 489. Peter Antonero 490. S. & N. McCormick 491. Ruth Shewroot 492. Mr. & Mrs. Victor Bongun 493. Barbara & Philip Lamb 494. Mildred Flint 495. Peter Coxe 496. Elizabeth Schmeler 497. George Elliott 498. Carol Rosenthal 499. Andrew M. Reid 500. Mildred Flint 501. Ruth Shewroot 502. Betty More 503. Peter Antonero 504. S. & N. McCormick 505. Association canadienne de l'émission de film et de télévision 506. Global Television Network 507. Shaw Communications 508. Molson 509. Austral 510. Telesat Canada 511. Bureau de la Politique de la Concurrence - Industrie 512. L'Association de l'Industrie canadienne de l'énergie 513. Association canadienne de l'émission par câble 514. Expressvu 515. Cancom 516. G. C. Blair Ballif 517. Francis Lemieux 518. Association canadienne des satellites 519. Super Channel 520. Union des Artistes 521. Rogers CableSystems 522. Directors Guild of Canada 523. H. Kane 524. Molly Breet 525. R.W. Langford 526. Karl Konradt 527. R.W. Adams 528. Neil Ferrel 529. Greg van Kouughniet 530. J.W. Edges 531. Andrew M. Reid 532. Carol Rosenthal 533. Gordon Elliott 534. Phillip G. Robins 535. Ruth Shewroot 536. G. D. Patterson 537. Glenn Jansse 538. Connie Parsons 539. Power DirectTV 540. Cogeco 541. ADISQ 542. Association canadienne des consommateurs 543. Mrs. Lynda Morozuk 544. W.G. De Hart 545. Randy Alfred 546. G.D. Patterson 547. Glenn Jansse 548. Bevyl & Verna Castle 549. R.J. Daniels 550. Alexander & Rosalind Slider 551. W.H. Biggs 552. Showcase Television 553. Friends of Canadian Broadcasters 554. YTV Canada 555. Labatt Communications 556. Wall Communications 557. G.C. Blair Ballif 558. Francis Lemieux 559. Edward A. Walker 560. Tammy Scott 561. Richard & Elaine Price 562. Majorie Meloche 563. E. Garrow & W. Hayfield 564. L'Association canadienne des radiodiffuseurs 565. Conference canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs 566. Association canadienne des radiodiffuseurs 567. Ronald B. Dewhurst 568. A.G. Moreton 569. Stephen L. Ross 570. Audrey J. White 571. Chris Skene 572. Raymond Rodgers 573. Barry Wallace 574. Mildy Breet 575. R.W. Langford 576. Karl Konradt 577. R.W. Adams 578. Neil Ferrel 579. Greg van Kouughniet 580. J.W. Edges 581. F.J. Collins 582. Andrew M. Reid 583. Carol Rosenthal 584. Gordon Elliott 585. Phillip G. Robins 586. C. Griffiths 587. Ruth Shewroot 588. Betty More 589. Peter Antonero 590. S. & N. McCormick 591. Ruth Shewroot 592. Mr. & Mrs. Victor Bongun 593. Barbara & Philip Lamb 594. Mildred Flint 595. Peter Coxe 596. Elizabeth Schmeler 597. George Elliott 598. Carol Rosenthal 599. Andrew M. Reid 600. Mildred Flint 601. Ruth Shewroot 602. Betty More 603. Peter Antonero 604. S. & N. McCormick 605. Association canadienne de l'émission de film et de télévision 606. Global Television Network 607. Shaw Communications 608. Molson 609. Austral 610. Telesat Canada 611. Bureau de la Politique de la Concurrence - Industrie 612. L'Association de l'Industrie canadienne de l'énergie 613. Association canadienne de l'émission par câble 614. Expressvu 615. Cancom 616. G. C. Blair Ballif 617. Francis Lemieux 618. Association canadienne des satellites 619. Super Channel 620. Union des Artistes 621. Rogers CableSystems 622. Directors Guild of Canada 623. H. Kane 624. Molly Breet 625. R.W. Langford 626. Karl Konradt 627. R.W. Adams 628. Neil Ferrel 629. Greg van Kouughniet 630. J.W. Edges 631. Andrew M. Reid 632. Carol Rosenthal 633. Gordon Elliott 634. Phillip G. Robins 635. Ruth Shewroot 636. G. D. Patterson 637. Glenn Jansse 638. Connie Parsons 639. Power DirectTV 640. Cogeco 641. ADISQ 642. Association canadienne des consommateurs 643. Mrs. Lynda Morozuk 644. W.G. De Hart 645. Randy Alfred 646. G.D. Patterson 647. Glenn Jansse 648. Bevyl & Verna Castle 649. R.J. Daniels 650. Alexander & Rosalind Slider 651. W.H. Biggs 652. Showcase Television 653. Friends of Canadian Broadcasters 654. YTV Canada 655. Labatt Communications 656. Wall Communications 657. G.C. Blair Ballif 658. Francis Lemieux 659. Edward A. Walker 660. Tammy Scott 661. Richard & Elaine Price 662. Majorie Meloche 663. E. Garrow & W. Hayfield 664. L'Association canadienne des radiodiffuseurs 665. Conference canadienne des auteurs, compositeurs et éditeurs 666. Association canadienne des radiodiffuseurs 667. Ronald B. Dewhurst 668. A.G. Moreton 669. Stephen L. Ross 670. Audrey J. White 671. Chris Skene 672. Raymond Rodgers 673. Barry Wallace 674. Mildy Breet 675. R.W. Langford 676. Karl Konradt 677. R.W. Adams 678. Neil Ferrel 679. Greg van Kouughniet 680. J.W. Edges 681. F.J. Collins 682. Andrew M. Reid 683. Carol Rosenthal 684. Gordon Elliott 685. Phillip G. Robins 686. C. Griffiths 687. Ruth Shewroot 688. Betty More 689. Peter Antonero 690. S. & N. McCormick 691. Ruth Shewroot 692. Mr. & Mrs. Victor Bongun 693. Barbara & Philip Lamb 694. Mildred Flint 695. Peter Coxe 696. Elizabeth Schmeler 697. George Elliott 698. Carol Rosenthal 699. Andrew M. Reid 700. K.C. O'Brien 701. Christina Watson 702. Sylvia & David Main 703. H. Kane 704. Molly Breet 705. R.W. Langford 706. Karl Konradt 707. R.W. Adams 708. Neil Ferrel 709. Greg van Kouughniet 710. John G. Middlemais 711. K.C. O'Brien 712. Christina Watson 713. Sylvia & David Main 714. H. Kane 715. Molly Breet 716. R.W. Langford 717. Karl Konradt 718. R.W. Adams 719. Neil Ferrel 720. K.C. O'Brien 721. Christina Watson 722. Sylvia & David Main 723. H. Kane 724. Molly Breet 725. R.W. Langford 726. Karl Konradt 727. R.W. Adams 728. Neil Ferrel 729. Greg van Kouughniet 730. John G. Middlemais 731. K.C. O'Brien 732. Christina Watson 733. Sylvia & David Main 734. H. Kane 735. Molly Breet 736. R.W. Langford 737. Karl Konradt 738. R.W. Adams 739. Neil Ferrel 740. Greg van Kouughniet 741. Greg van Kouughniet 742. Greg van Kouughniet 743. Greg van Kouughniet 744. Greg van Kouughniet 745. Greg van Kouughniet 746. Greg van Kouughniet 747. Greg van Kouughniet 748. Greg van Kouughniet 749. Greg van Kouughniet 750. Greg van Kouughniet 751. Greg van Kouughniet 752. Greg van Kouughniet 753. Greg van Kouughniet 754. Greg van Kouughniet 755. Greg van Kouughniet 756. Greg van Kouughniet 757. Greg van Kouughniet 758. Greg van Kouughniet 759. Greg van Kouughniet 760. Greg van Kouughniet 761. Greg van Kouughniet 762. Greg van Kouughniet 763. Greg van Kouughniet 764. Greg van Kouughniet 765. Greg van Kouughniet 766. Greg van Kouughniet 767. Greg van Kouughniet 768. Greg van Kouughniet 769. Greg van Kouughniet 770. Greg van Kouughniet 771. Greg van Kouughniet 772. Greg van Kouughniet 773. Greg van Kouughniet 774. Greg van Kouughniet 775. Greg van Kouughniet 776. Greg van Kouughniet 777. Greg van Kouughniet 778. Greg van Kouughniet 779. Greg van Kouughniet 780. Greg van Kouughniet 781. Greg van Kouughniet 782. Greg van Kouughniet 783. Greg van Kouughniet 784. Greg van Kouughniet 785. Greg van Kouughniet 786. Greg van Kouughniet 787. Greg van Kouughniet 788. Greg van Kouughniet 789. Greg van Kouughniet 790. Greg van Kouughniet 791. Greg van Kouughniet 792. Greg van Kouughniet 793. Greg van Kouughniet 794. Greg van Kouughniet 795. Greg van Kouughniet 796. Greg van Kouughniet 797. Greg van Kouughniet 798. Greg van Kouughniet 799. Greg van Kouughniet 800. Greg van Kouughniet 801. Stanley Y.T. Wan

129. Shawn C. Sanson
130. M. Shougee
131. Phillip, Margaret & Joan
132. Brian Gronley
133. Gary A. Potts
134. Andrew Gory
135. Grace Harrelip
136. Paul Green
137. D. Gallagher
138. George & Audrey
139. Ian McNabb
140. Paul F. Williams
141. Jim Kullman
142. Bill & Marig Beam
143. Mr. & Mrs. Anthony
144. Boyd Gill
145. W.F. Reid
146. R.A. Wilson
147. John D. Sagfeld
148. Joann Erskine
149. Susan Moeger
150. Gary Smith
151. Donna E. Eden
152. Bruce H. Reid
153. David Harris
154. Doug Bum
155. Stanley O'Brien
156. W.H. Eatock
157. William A. Parish
158. Cyril Kaffin
159. Alan R. Willis
160. Bob Ruggles
161. Anne L. Brewster
162. Neil A. & Shirley
163. J.H. & D.M. Wemman
164. Hemz G. Homell
165. Carolyn Stifansson
166. W.B. Ette
167. J.R. Crust
168. John C. MacIntosh
169. Philip Fries
170. William J. Connor
171. Dimitri Vekris
172. Dr. & Mrs. J.G. Lenard
173. Jack Gray

Groff
Shawn C. Sanson
M. Shougee
Phillip, Margaret & Joan
Brian Gronley
Gary A. Potts
Andrew Gory
Grace Harrelip
Paul Green
D. Gallagher
George & Audrey
Ian McNabb
Paul F. Williams
Jim Kullman
Bill & Marig Beam
Mr. & Mrs. Anthony
Boyd Gill
W.F. Reid
R.A. Wilson
John D. Sagfeld
Joann Erskine
Susan Moeger
Gary Smith
Donna E. Eden
Bruce H. Reid
David Harris
Doug Bum
Stanley O'Brien
W.H. Eatock
William A. Parish
Cyril Kaffin
Alan R. Willis
Bob Ruggles
Neil A. & Shirley
Anne L. Brewster
Neil A. & Shirley
Macdougall
Hemz G. Homell
Carolyn Stifansson
W.B. Ette
J.R. Crust
John C. MacIntosh
Philip Fries
William J. Connor
Dimitri Vekris
Dr. & Mrs. J.G. Lenard
Jack Gray

219. Mamie Bell
220. Allan Maggee
221. Nathalie L. Dawson
222. Joan W. Cherry
223. Gary Lewis
224. Patrick McParland
225. James H. Beatty
226. H. Stewart Ladd
227. W.A. Johnson
228. A.J. Humphries
229. L. Markus
230. Michael Gavim
231. Frank T. Clifton
232. John Smyth
233. R.D. Williamson
234. Max L. Haggert
235. E.R. Bishop
236. John D. Williamson
237. H.H. Hunter
238. Murray Bryne
239. L. Andrew Zep
240. Evelyn Tipson
241. Zain S. Shah
242. D. Wells
243. Walter Boyes
244. John R. Fimme
245. Laurette & Matthew Jackson
246. I. Freeland
247. Anne & Don McQuaig
248. Gordon Coverley
249. Kathy & Eric Hodgeson
250. John English
251. Arthur Edward Pearce
252. Elizabeth Ballantyne
253. W.W. Good
254. George Best
255. J. Martinsek
256. Mr. Gregoroy
257. Barbara Lamont Fisher
258. D. McDermott
259. H. Schmidt
260. Hugh McCulloch
261. D. William Morash
262. Natalie Litwin
263. Patricia Patterson
264. Charles M. Jeffs
265. Nat & Irene Blair
266. D.K. Sherry
267. Brian McKeeen

218. H.F. Bailey
217. R. Whyte
216. Andris Rode
215. Donald G. Cook
214. Mr. & Mrs. W. Moquin
213. Anthony Michael Walsh
212. Fred E. Byrnes
211. D.B. Dunn
210. Mark Shnier
209. Mary & James Webster
208. Gerald L. Atyeo
207. Lionel S. Such
206. W.G. Edmonds
205. William G. Sutton
204. Sharon MacFarlane
203. Gord Vaxvick
202. Donald F. Mountfort
201. Lawrence Kirby
200. Steve Zimis
199. Mike Clancy
198. J.N. Liley
197. Dave Lewis
196. Joyce & Joe Rosenthal
195. M.F. Nicholson
194. Mrs. Douglas MacFarlane
193. Leona F. Bennett
192. David R. Moreira
191. Bruce Krichener
190. Ian Williams
189. Walt Michalsky
188. Saskatchewani
187. Saskatchewan Provincial
186. Robert S. Coatsworth
185. Norstar International
184. (C-3) Committee
183. Harold Wells
182. Genia
181. Sam Metalin
180. Herb J. Moor
179. Marcis Esmits
178. Dayle Hogg
177. George Zurakowski
176. Wallace Halladay
175. Allan Hammond
174. Terry Jones
173. Mamie Bell
172. Allan Maggee
171. Nathalie L. Dawson
170. George Zurakowski
169. Herb J. Moor
168. Marcis Esmits
167. Dayle Hogg
166. Joan W. Cherry
165. Nathalie L. Dawson
164. Allan Maggee
163. Mamie Bell
162. Nathalie L. Dawson
161. George Zurakowski
160. John D. Sagfeld
159. Joann Erskine
158. Susan Moeger
157. Gary Smith
156. Bruce H. Reid
155. Doug Bum
154. Stanley O'Brien
153. W.H. Eatock
152. William A. Parish
151. Cyril Kaffin
150. Alan R. Willis
151. Bob Ruggles
152. Neil A. & Shirley
153. Anne L. Brewster
154. Macdougall
155. Hemz G. Homell
156. Carolyn Stifansson
157. W.B. Ette
158. J.R. Crust
159. John C. MacIntosh
160. Philip Fries
161. William J. Connor
162. Dimitri Vekris
163. Dr. & Mrs. J.G. Lenard
164. Jack Gray

1.	J. Van Hoorn	Dorothy & A.H.	11.	Gordon & Dorothy	Andersoon	19.	Antony Charels Dyson	Paterson
2.	R. Baldwin	T.I. Millen	12.	Michael Dinnick	Paterson	20.	Patrick A. Vice	Keirh Edwards
3.	John R. Boon	Peter T. Miller	21.	Robert Koenen	Keirh Edwards	21.	Marc Seeman	David Cross
4.	John G. Laugham	Robert Slaven	22.	A. Lomaga	WR. Church	22.	Alberth Galpin	Greame Hill
5.	Don E. Rogalsky	Rick Harvey	23.	Bob Krylyuk	J.R. Swift	23.	Philippe Galpin	David Cross
6.	Philippe Wallis	Barry D. Lewis	24.	Peter B. Dent	J.D. Randall	24.	Tom Monaghan	Alain Barsky
7.	Kathie Klinsky	Peter Reid	25.	Frank Jackson	Tom Broowittig	25.	Allan Barsky	Geoff Lane
8.	Ed Bermechchia	Allan E. Paul	26.	Riva Fleixer	Hap Stellineg	26.	Peter A. Taylor	Geoff Lane
9.	Jerzy Jaszczebowski	R. Kylie Friesen	27.	Richard J. Thomas	Philip M. Stolze	27.	Murray J. Notkin	Gary B. Rollman
10.	Perry Morin	Paul Richardson	28.	Bevery Lawson	Beverly Lawson	28.	Chuck Ingberman	Frank Kuschnereit
11.	Kathy Jaszczebowski	Harry J. Waisglass	29.	Richard J. Thomas	Lee Lester	29.	Mark Nahmy	Peter A. Taylor
12.	Michael Dinnick	Harold F.G. Stevens	30.	Jack Bodde	Lloyd Larson	30.	Helen Guest	Geoff Lane
13.	Robert Koenen	Sydney E. Woolnough	31.	E.M. Gillispie	Patricia Meadows	31.	Mark Nahmy	Geoff Lane
14.	Daren Janes	Werner Eiselle	32.	Tom Brooks	Tom Brooks	32.	Chuck Ingberman	Geoff Lane
15.	Mike Waterman	Harold F.C. Cole	33.	Edward C. Hillard	Greg Hills	33.	Chuck Ingberman	Geoff Lane
16.	David Ormandy	Mark Di Felice	34.	Edward D. Doublet	Fred D. Doublet	34.	Mark Nahmy	Geoff Lane
17.	John van den Hoven	Stan Cummings	35.	Greg Hillis	Greg Hillis	35.	Mark Nahmy	Geoff Lane
18.	J.A. Chadaha & Elizabeth	George E. Culter	36.	Edmund Noonan	Edmund Noonan	36.	Helen Guest	Geoff Lane
19.	Antony Charels Dyson	Stephen Taney	37.	Bob Delaney	Mary A. Mayo	37.	D. Simons	Geoff Lane
20.	Patrick A. Vice	Todd Jeffrey Weiler						
21.	Keith Edwards	Stephanie Beguin						
22.	Marc Seeman	Michael Klupsch						
23.	WR. Church	Thomas E. Palmer						
24.	Greame Hill	Frederick Powers						
25.	David Cross	Wendresden						
26.	Albert Galpin	Wendresden						
27.	Allan Barsky	Wendresden						
28.	Alain Barsky	Wendresden						
29.	Murray J. Notkin	Wendresden						
30.	Gary B. Rollman	Wendresden						
31.	Peter A. Taylor	Wendresden						
32.	Geoff Lane	Wendresden						
33.	Chuck Ingberman	Wendresden						
34.	Mark Nahmy	Wendresden						
35.	Helen Guest	Wendresden						
36.	D. Simons	Wendresden						

10 Janvier, 1995

Date limite :

INTERVENTIONS — PHASE 1

Annexe II : Interventions

d) pour la diffusion de films et d'évenements canadiens et étrangers, le nombre minimal de films et événements canadiens à diffuser au cours de l'année, et les sommes à verser par l'entreprise aux déteneurs de droits à l'égard des films et événements canadiens qu'elle diffuse;

e) d'applications à la programmation diffusée par l'entreprise les règles établies par lui en matière de présentation de stéréotypes sexuels et de représentation de la violence;

f) de veiller, comme il fait pour les autres entreprises de programmation de télévision à la carte, à ce que la programmation vidéo canadienne et les films canadiens diffusés par l'entreprise aient été produits par des sociétés de production indépendantes;

g) de ne pas interdire l'utilisation de satellites étrangers pour la distribution d'une programmation de l'entreprise aux abonnés par l'intermédiaire d'une entreprise de distribution par SRD.

DECRET DONNANT AU CONSEIL DE LA RADIODIFFUSION ET DES TELECOMMUNICATIONS CANADIENNES DES INSTRUCTIONS PORTANT SUR LA POLITIQUE D'ATTRIBUTION DE LICENCES AUX ENTREPRISES DE PROGRAMMATION DE TELEVISION A LA CARTE QUI FOURNISSENT DES SERVICES PAR L'INTERMEDIAIRE DES ENTREPRISES DE DISTRIBUTION PAR SATELLITE DE RADIODIFFUSION DIRECTE (SRD) DES ENTREPRISES DE PROGRAMMATION DE TELEVISION A LA CARTE QUI FOURNISSENT DES SERVICES AUX ENTREPRISES DE TELEVISION ET DES TELECOMMUNICATIONS CANADIENNES

1. DÉCRET D'INSTRUCTIONS AU CRTC [ENTREPRISES DE PROGRAMMATION DE TELEVISION A LA CARTE DISTRIBUÉE PAR SATELLITE DE RADIODIFFUSION DIRECTE (SRD)].

2. Les définitions qui suivent s'appliquent au présent décret.

Définitions

Titre abrégé

« CRTC » Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes. (CRTC)

« entreprise de distribution par SRD » Entreprise de programmation de télévision à la carte qui offre un service de télévision à la carte d'intérêt général. (pay-per-view television programming undertracking)

« entreprise de programmation de télévision à la carte » Entreprise de programmation de télévision payante à la carte qui détient une licence l'autorisant à offrir des services de télévision à la carte pour distribution aux abonnés par l'intermédiaire d'une entreprise de distribution par SRD titulaire d'une licence. (DTH pay-per-view television programming undertracking)

Il est ordonné au CRTC, dans l'exercice de son pouvoir de d'attribuer, de modifier, de renouveler, de suspendre ou de révoquer toute licence de la catégorie visée à l'article 3 :

4. a) interdire à l'entreprise de programmation de télévision à la carte, par les moyens qui conviennent, d'acquérir le droit exclusif de distribution de la programmation à la carte au Canada, y compris même manière et selon la même proportion que la contribution exigée des entreprises de programmation de télévision à la carte; cette contribution ne peut toutefois être inférieure à cinq pour cent des recettes brutes annuelles;

b) exiger de l'entreprise, par les moyens qui conviennent, une contribution financière annuelle au titre de la création d'émissions canadiennes par des producteurs indépendants, déterminée de la même manière que la contribution exigée des autres entreprises de programmation de télévision à la carte;

c) de prendre en compte le nombre total de canaux que l'entreprise consacre à la fourniture de son service, d'appliquer des règles comparables ou équivalentes à celles qui s'appliquent aux autres entreprises de programmation de télévision à la carte, en ce qui touche le ratio annuel à respecter par l'entreprise en comparaison du ratio annuel à respecter par l'ensemble des autres entreprises de programmation de télévision à la carte;

d) exiger de l'entreprise, par les moyens qui conviennent, une contribution financière annuelle au titre des longs métrages;

a) interdire à l'entreprise de programmation de télévision à la carte, par les moyens qui conviennent, d'acquérir le droit exclusif de distribution de la programmation à la carte au Canada, y compris même manière et selon la même proportion que la contribution exigée des autres entreprises de programmation de télévision à la carte;

Il est ordonné au CRTC, dans l'exercice de son pouvoir de d'attribuer, de modifier, de renouveler, de

Instructions

« entreprise de programmation de télévision à la carte par SRD » Entreprise de programmation de télévision à la carte qui détient une licence l'autorisant à offrir des services de télévision à la carte pour distribution par satellite aux affiliés une programmation de télévision payante à la carte qui offre un service de télévision à la carte d'intérêt général. (pay-per-view television programming undertracking)

Il est ordonné au CRTC d'établir une catégorie de licences visant l'exploitation d'une entreprise de

3. Il est ordonné au CRTC d'établir une catégorie de licences visant l'exploitation d'une entreprise de

4. Il est ordonné au CRTC, dans l'exercice de son pouvoir de d'attribuer, de modifier, de renouveler, de

Instructions

1. DÉCRET D'INSTRUCTIONS AU CRTC [ENTREPRISES DE PROGRAMMATION DE TELEVISION A LA CARTE DISTRIBUÉE PAR SATELLITE DE RADIODIFFUSION DIRECTE (SRD)].

2. Les définitions qui suivent s'appliquent au présent décret.

Titre abrégé

DECRET DONNANT AU CONSEIL DE LA RADIODIFFUSION ET DES TELECOMMUNICATIONS CANADIENNES DES INSTRUCTIONS PORTANT SUR LA POLITIQUE D'ATTRIBUTION DE LICENCES AUX ENTREPRISES DE PROGRAMMATION DE TELEVISION A LA CARTE QUI FOURNISSENT DES SERVICES PAR L'INTERMEDIAIRE DES ENTREPRISES DE DISTRIBUTION PAR SATELLITE DE RADIODIFFUSION DIRECTE (SRD) DES ENTREPRISES DE DISTRIBUTION PAR SATELLITE DE RADIODIFFUSION DIRECTE (SRD)

* L.C. 1991, ch. II

Il intermédiaire des entreprises de distribution par satellite de radiodiffusion directe (SRD), ci-après.

d'attribution de licences aux entreprises de programmation de télévision à la carte qui fournit des services par au Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes des institutions portant sur la politique au CES CAUSES, sur recommandation du ministre des Communications et en vertu de l'article 7 de la Loi sur la radiodiffusion*, il plait à Son Excellence le Gouverneur général en conseil de prendre le Décret donnant

tel la plus grande possibilité de programmation canadienne et étrangère, y compris les longs métrages, de contribuer à la création d'émissions, afin qu'elles fournissent à leurs abonnés dans un contexte contemporain leur attribuant des licences, sous réserve des exigences qui s'imposent, dont l'obligation d'accès au marché en leur attribuant des licences, sous réserve des exigences qui s'imposent, dont l'obligation ATTENDU qu'il faudrait accorder aux entreprises de programmation de télévision à la carte le libre

financement pour la création d'émissions canadiennes par des producteurs indépendants;

diffuser la programmation de télévision, y compris les longs métrages, et en tant que source de contributions ATTENDU que les services de télévision à la carte gagnent en importance en tant que moyen de

2. Projet d'institutions concernant Les entreprises de programmation de télévision à la carte distribuée par SRD

6. Il est ordonné au CRTC d'inviter les intéressés à présenter des demandes de licence d'exploitation en vue de procéder à l'examen des demandes présentées.

d'une entreprise de distribution par SRD dans les 90 jours suivant la date d'entrée en vigueur du présent décret et de tenir une audience publique aussi tôt que faire se peut après l'expiration de ce délai

5. Il est ordonné au CRTC de ne pas refuser d'attribuer une licence d'exploitation d'une entreprise de distribution par SRD pour le seul motif que le demandeur est titulaire d'une licence d'exploitation d'une entreprise de programmation de télévision à la carte par SRD.

b) de rendre, dès l'entrée en vigueur du présent décret, les mesures qui conviennent pour veiller à ce que personne ne soit autorisé à exploiter une entreprise de distribution par SRD autrement que par une licence.

a) de n'autoriser aucune personne, individuellement ou par catégorie, à exploiter une entreprise de distribution par SRD autrement que par l'attribution d'une licence à cette fin;

b) de rendre, dès l'entrée en vigueur du présent décret, il est ordonné au CRTC :

4. Pour donner effet au présent décret, il est ordonné au CRTC :

i) L'entreprise ne peut être la source d'aucune programmation.

h) si l'entreprise décide de distribuer des services de télévision à la carte de langue anglaise, elle doit pour le seul motif que l'utilisation d'un satellite étranger est nécessaire à la fourniture d'une partie de distribution des services de télévision à la carte de langue française;

g) L'entreprise ne peut être empêchée de distribuer un service de télévision à la carte visé à l'alinéa f) ce service;

f) il est interdit à l'entreprise de distribuer des services de télévision à la carte autres que ceux offerts par les entreprises de programmation de télévision à la carte par SRD;

« autres entreprises de distribution » S'entend notamment des entreprises de télédistribution, des entreprises exploitant des systèmes de télévision par satellite à antenne collective (STSAC) et des entreprises d'exploitation de radiocommunication, qui sont titulaires d'une licence ou qui sont exemptées de distribution par l'obligation d'en détenir une en vertu de l'article 9 de la Loi sur la radiodiffusion. (other distribution undertakings)

2. Les définitions qui suivent s'appliquent au présent décret.

Definitions

« CRTC » Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes. (CRTC)

« entreprise de programmation à la carte » Entreprise de programmation de télévision à la carte pour laquelle une entreprise offre un service de télévision à la carte d'intérêt général. (pay-per-view television programming underwriting)

« entreprise de distribution par SRD » Entreprise de distribution par satellite de radiodiffusion directe aux abonnés qui détiennent une licence d'une entreprise de télédistribution de classe I au sens de l'alinea 8a) du Règlement de 1986 sur la télédistribution. (Class I cable licensee)

3. Il est ordonné au CRTC de veiller, par les moyens qui conviennent, au respect des dispositions suivantes quant à l'exploitation d'une entreprise de distribution par SRD :

Instructions

« entreprise de télévision à la carte par SRD » Entreprise de télévision de télévision à la carte pour distribution aux abonnés par l'intermédiaire d'une entreprise de distribution par SRD titulaire d'une licence. (DTH)

« entreprise de programmation de télévision à la carte par SRD » Entreprise de programmation de télévision à la carte qui détient une licence l'autorisant à offrir des services de télévision à la carte pour distribution aux abonnés par l'intermédiaire d'une entreprise de distribution par SRD titulaire d'une licence. (DTH pay-per-view television programming underwriting)

« entreprise de programmation de télévision à la carte » Entreprise de programmation de télévision payante qui offre un service de télévision à la carte d'intérêt général. (pay-per-view television programming underwriting)

« entreprise de distribution par SRD » Entreprise de distribution par satellite de radiodiffusion directe aux abonnés qui détiennent une licence d'une entreprise de télédistribution de classe I au sens de l'alinea 8a) du Règlement de 1986 sur la télédistribution. (Class I cable licensee)

a) La sélection des services de programmation canadien et étrangers que l'entreprise offre à ses abonnés est régie par les mêmes règles que celles qui s'appliquent aux autres entreprises de distribution;

b) Les abonnés de l'entreprise sont en mesure de recevoir les signaux, distribués par celle-ci, directement de tout satellite dont les signaux porteurs d'émissions peuvent être reçus directement par d'autres entreprises de distribution pour redistribuer à leurs abonnés;

c) L'entreprise est assujettie aux mêmes règles que les autres entreprises de radiodiffusion par satellite quant à l'utilisation des satellites canadiens pour la distribution des services de programmation canadien aux abonnés;

d) une contribution financière annuelle est exigée de l'entreprise au titre de la création d'émissions canadiennes aux abonnés;

e) aucune interdiction ne peut empêcher l'entreprise de distribuer à ses abonnés des services de programmation identiques ou équivalentes à ceux offerts par d'autres entreprises de distribution dans le cadre de contrats ou d'arrangements conclus par d'autres titulaires de licence pour l'acquisition du droit de distribuer ou de diffuser de tels services par l'intermédiaire d'autres entreprises de distribution au titre de la programmation communautaire;

f) une contribution financière annuelle est exigée de l'entreprise au titre de la création d'émissions canadiennes aux abonnés;

Annexe I : Projet de décrets d'instructions au CRTC

1. Projet d'instructions concernant les entreprises de distribution par SRD.

Titre abrégé

directive (SRD)].

1. Décret d'instructions au CRTC [entreprises de distribution par satellite de radiodiffusion

*

DECRET DONNANT AU CONSEIL DE LA RADIODIFFUSION ET DES TELECOMMUNICATIONS CANADIENNES DES INSTRUCTIONS PORTANT SUR LA POLITIQUE D'ATTRIBUTION DE LICENCES AUX ENTREPRISES DE DISTRIBUTION PAR SATELLITE DE RADIODIFFUSION DIRECTE (SRD)

A CES CAUSES, sur recommandation du ministre des Communications et en vertu de l'article 7 de la Loi sur la radiodiffusion*, il plaît à Son Excellence le Gouvernement général en conseil de prendre le Décret donnant au Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes des instructions portant sur la politique d'attribution de licences aux entreprises de distribution par satellite de radiodiffusion directe (SRD), ci-après.

ATTENDU qu'il est dans l'intérêt public d'avoir le plus tôt possible au Canada des entreprises de distribution par SRD autorisées par licence,

ATTENDU qu'il faudrait accorder à ces entreprises le libre accès au marché en leur attribuant des licences, sous réserve des exigences qui s'imposent, dont l'obligation de contribuer à la création d'émissions, afin qu'elles fournissent des services de télévision à la carte et d'autres services de programmation canadienne et étrangères dans un contexte où s'exerce la concurrence entre elles et avec d'autres entreprises de distribution qui offrent des services de programmation aux Canadiens;

ATTENDU que ces entreprises peuvent, si elles sont dûment réglementées, constituer un véhicule indépendants; important pour la distribution des services canadiens de télévision à la carte et d'autres nouveaux services vidéo, et contribuer ainsi de façon notable à la création d'émissions canadiennes par des producteurs indépendants;

ATTENDU que les entreprises de distribution par satellite de radiodiffusion directe (SRD), en tant que de programme pour la rechange dans les deux langues officielles et des services de programmation étrangères, principale solution pour la distribution aux abonnés de toutes les régions du Canada des services sensibles à la mise en oeuvre de la politique canadienne de radiodiffusion énoncée au paragraphe 3(1) de la Loi sur la radiodiffusion;

ATTENDU que les entreprises de radiodiffusion par satellite de tous les types et catégories contribuent sensiblement à la mise en oeuvre de la politique canadienne de radiodiffusion énoncée au paragraphe 3(1) de la Loi sur la radiodiffusion;

de distribution par SRD.

1. Projet d'instructions concernant les entreprises

*

En ce qui concerne les services de télévision à carte, les entreprises de distribution et dévraient se borner à distribuer les services fournis par les entreprises de programmation.

Les entreprises de distribution par SRD développent être tenues de se conformer à la réglementation établie les obligations pour la distribution de satellite canadiennes pour la programmation de source canadienne;

Les entreprises de distribution par SRD devraient être assurées d'un accès juste et équitable aux services canadiens de programmation, comme le câble, et devraient être tenues d'offrir un accès équitable aux services de distribution, par les autres entreprises de distribution, comme la radio et les autres médias de diffusion, pour la fourniture de services de programmation.

Les entreprises de distribution par SRD devraient être soumises aux mêmes règles que celles qui s'appliquent aux entreprises de cablodistribution concernant la sélection des services de programmation et l'exploitation de satellites, et en particulier aucune entrepôt de distribution par SRD ne devrait être empêchée de distribuer un service de programmation à la carte pour le seul motif que l'utilisation d'un satellite étranger est nécessaire à la fourniture d'une partie de ce service;

Les entreprises de distribution par SRD devraient étre tenues de verser 5 % de leurs recettes brutes, ou au moins le mme pourcentage que le cablé, à un fonds de production d'missions canadiennes désigné par le Gouvernement et administré indépendamment des entreprises de distribution;

Les entreprises de distribution par SRD devraient étre assujetties aux mmes règles générales que le câble pour ce qui touche la propriété canadienne et le contrôle effectif et la distribution de services de programmation canadiennes et non canadiennes;

pourvu qu'il satisfassent aux conditions citées en annexe;

- Les entreprises de distribution par SRD et les services de programmation à la carte distribuées par SRD devraient être tenus de solliciter des licences distinctes en bonne et due forme.
- Pour ce qui touche les entreprises de distribution par SRD, le Groupe de travail recommande que le Gouvernement donne l'institution au CRTC d'at- tacher des conditions à leur licence, notamment : ■ La concurrence devrait être encouragée entre les entreprises de distribution par SRD. ■ Au cours d'une limite arbitraire ne devrait être imposée au nombre de détenteurs de licence.

En encourager la concurrence sur le marché de la radiodiffusion tout en assurant le financement continu de la production d'émissions canadiennes, le cadre politique des SRD peut permettre de préserver l'équilibre entre l'objectif de concurrence et les objectifs de la politique culturelle. Il doit y avoir concurrence entre les distributeurs par SRD et entre les exploitants de services à la carte. La procédure d'attribution de licences, et les conditions qui y sont attachées, doivent refléter cet objectif.

Le Groupe de travail sur la politique concernant les SRD fait donc les recommandations suivantes, qui ont pu être trouvées en annexe.

Premièrement, le Groupe de travail recommande

Le Groupe de travail est d'accord que la télévision par satellite aura un impact déterminant des répercussions majeures sur la télévision canadienne au cours des années à venir, même s'il est difficile de prévoir l'effet à long terme des entreprises de télévision par SRD sur le système canadien de radiodiffusion. L'émergence de la télédiffusion par SRD coïncide avec une époque de changements techniques multiples, qui stimulent la concurrence et multiplient les choix offerts aux téléspectateurs. Les Canadiens ont nettement démontré leur intérêt pour la télévision par satellite comme voie de concurrence aux autres systèmes de distribution, comme le câble.

Conclusions et recommandations

Le Groupe de travail consulte donc qu'il était donné l'importance des satellites dans les systèmes de radiodiffusion directe dans le système canadien de radiodiffusion, à attribuer une forme est l'instrument de bonne et due faire que la convention aux entreprises de distribution par SRD.

La réglementation pertinente. S'doctorat de Licences en bonne et due forme peut être employé efficacement pour accélérer l'entrée sur le marché en appiquant les mêmes conditions à tous les éducateurs de sorte qu'aucun ne pourra prétendre avoir été exclu du système.

Les détenteurs de licences en bonne et due forme sont forcés de revenir régulièrement devant le CRTC pour en solliciter le renouvellement. La licence ne peut être révoquée si le détenteur emploie les conditions qu'il y soutiennent à la réglementation pertinente.

ees détenteurs de licence en situation de concurrence déloyale.

Le processus d'octroi de licences en bonne et due forme peut être employé efficacement pour accélérer l'entrée sur le marché en appliquant les mêmes conditions à tous les redémarants de sorte qu'aucun ne pourra prétendre à avoir été exclu injustement.

Une licence en bonne et due forme
fixe des conditions d'exécution
précises. Les ordonnances d'expé-
dition ne comportent pas les mêmes
obligations. Donc, lorsque des
réquerants obtiennent une licence et
que d'autres en sont exemptés,
l'inelégibilité des obligations peut placer

La Loi sur la radiodiffusion accorde au Gouvernement en Conseil un droit de regard sur l'octroi de licences par le CRTC. En procédant par voie d'exemption, le Conseil nie au Gouvernement en Conseil ce pouvoir fondamental.

La Loi sur la radiodiffusion prévoit qu'avec un processus d'octroi des licences en bonne et due forme, la première exigence déquête envers tous les requérants est remplie. Des procédures complètes et ouvertes de livraison de permis garantissent l'intégrité du système de règlementation.

La Loi sur la radiodiffusion prévoit qu'en règle générale, les entreprises de radiodiffusion dont l'impact économique et culturel peut être significatif doivent solliciter une licence en bonne et due forme. La télédiffusion par SRD est une nouvelle technologie de distribution qui constitue un élément important du système canadien de radiodiffusion.

Le exemple n° se serait être un substitut à la réglementation. Le Groupe de travail conduit donc, pour les raisons suivantes, qu'une licence en bonne et due forme est l'instrument qui convient aux entreprises de SFD :

Le groupe de travail doit que le processus d'obtention d'une licence, si on en use correctement, ne doit pas faire obstacle à une entrée rapide sur le marché. Le CRTC a déjà démontré qu'il savait être souple dans certains cas en procédant rapidement à la délivrance de permis.

autre opérateur, Expressvu.

non canadiens.

entreprises canadiennes de distribution par SRD, tout en faisant en sorte que ces services par SRD contribuent à l'atteinte des objectifs de la Loi. Dans la mesure où une démarche d'entreprise pourra faciliter la mise sur pied de nouvelles entreprises canadiennes de SRD par la suppression de l'obligation de détenir une licence, de telles ententes pourraient également offrir une solution de rechange intéressante aux nouveaux services par SRD.

Quand le Conseil a fait part de son projet d'example les SRD le 2 mars 1994, il avait apparemment changé d'idée sur le sujet. Plutôt que d'assujettir les entreprises de distribution par SRD à l'obligation d'obtenir une licence, le CRTC envisageait maintenant de les en exempter. Il reconnaissait l'importance des entreprises de SRD dans le système canadien de radiodiffusion, mais croyait quand même pouvoir justifier leur exemption. Le CRTC a déclaré :

« L'établissement de critères d'exemption pourrait assurer un niveau de réglementation comparable pour les

L'ordonnance d'exemption a eu pour effet d'exclure un événuel distributeur canadien par SRD, Power DirectTV, et de favoriser l'entrée sur le marché d'un autre opérateur. ExpressTV.

deni de justice naturelle. On a aussi dit que seuls les services qui n'ont pas de mandat culturel et ne peu-vent pas tirer avantage des régles de contenu canadien devraient étre admissibles à une exemption. Le Bureau sur la concurrence a aussi fait une mise en garde : le recours plus fréquent aux exemptions pourrait mener à des contestations au fur et à mesure que proliifèrent les nouvelles technologies et que les questions relatives à la concurrence équitable deviennent d'importance primordiale. Ce serait le

Chapitre III : Licences pour les entreprises de distribution par SRD

Certaines interventions ont soumis que les exemp-
tions devraient étre précédées d'audiences publiques
complètes et ouvertes. D'autres ont fait valoir que les
exemplications du CRTC ne devraient pas servir de sub-
stitut à la délivrance de permis car l'octroi d'une
licence par la voie d'une exemption constitue un
Conseil.

l'ensemble du CRTC aux exemptions. Les exemptions récentes du CRTC ont en fait été source de controverse et de débat public considérables. L'exemption des entreprises de SRD a été suivie de deux autres exemptions. D'abord, le 7 novembre 1994, le Conseil a émis une ordonnance d'exemption en faveur des « infoports » ou des émissions d'information publique à la télévision. Ensuite, le 13 janvier 1995, le CRTC a exempté les jeux vidéo.

La délivrance de permis en bonne et due forme est le principal instrument d'application de la politique de radiodiffusion du Parlement du Canada. Pour cette raison, ce devrait être un principe fondamental que d'assurer les entreprises de radiodiffusion susceptibles d'avoir des exemples récents verser une contribution au financement de la radiodiffusion suscitable de l'applicabilité de la législation canadienne. Les entreprises de radiodiffusion suscipient de l'imposition importante sur le système

Certains estimés que les exemptions accordées par le Conseil représentent une forme nécessaire de dérogement. Jusqu'à récemment, les exemptions se limitaient aux entreprises dont les répercussions sur le système de radiodiffusion étaient jugées mineures ou marginales. Des exemptions ont ainsi été accordées aux exploitants de vidéo en circuit fermé dans les hôtels, aux systèmes d'antenne communautaire dans les immeubles d'habitation, aux services radiophoniques de faible puissance, et à d'autres entreprises du genre. Cette procédure était parfaitement en accord avec la Loi sur la radiodiffusion, qui stipule à l'article 9(4) que le CRTC peut exempter des exigences de la loi et de ses règlements les entreprises de radiodiffusion dont il estime l'exemption « sans conséquence majeure sur la mise en oeuvre de la politique canadienne de radiodiffusion ».

Ce n'est pas le cas actuellement avec l'exemption accordée par le CRTC aux entreprises de distribution par SRD. Comme le Groupe de travail La fait remarquer dans son introduction à ce rapport, l'ordonnance du CRTC excepte effectivement les services de SRD des exigences imposées aux autres entreprises de distribution de radiodiffusion.

que la distribution des signaux amériquains au Canada. Il convient de noter que le développement de la voie obligatoire de distribution par câble, SRD ou publice l'ordonnance d'exemption d'application des lois réglementaires canadiennes ne sont pas avec la disposition de l'ordonnance d'exemption qui impose l'usage exclusif de satellites canadiens. L'Association canadienne des télévisions. L'Association canadienne de la télévision par câble, par exemple, favorise l'usage obligatoire de satellites canadiens pour la programmation canadienne.

Le Groupe de travail note que l'obligation d'utiliser les installations de satellite canadiennes pour la programmation canadienne est une politique établie. Le Groupe de travail recommande donc que, puisque le câble peut capturer directement les signaux étrangers, les services spéciaux et les superstations, le Conseil applique les mêmes règles aux entreprises de

Le Groupe de travail note que les cablodistributeurs canadiens utilisent les satellites canadiens pour recevoir et distribuer les signaux canadiens, mais

■ Utilisation d'installations de

mettre en vigueur.

La Loi sur les télécommunications, à l'article 7(e), stipule que l'objectif de la politique canadienne de télécommunications est « de promouvoir l'utilisation d'installations de transmission canadiennes pour les

« Les fournisseurs de services canadiens, qui comprennent les créateurs de programmation, devraient avoir accès à différentes moyens pour la distribution de leurs produits au Canada et à l'étranger. D'un point de vue commercial, les moyens de distribution doivent être les plus efficaces et économiques possibles, et la concurrence constitue la meilleure façon de réaliser cet objectif. »»

d'Amérique du Nord :

L'avis public dans La Gazette du Canada disait que, dans le marché de plus en plus compétitif et intégré

Les politiques actuelles régissant l'utilisation d'installations de satellite canadiennes pour l'acheminement du trafic national et transfrontalier sont-elles toutes pertinentes en ce qui a trait aux entreprises de distribution par SRD?

Quels sont les avantages et les inconvénients d'expliquer l'utilisation exclusive de satellites canadiens pour la distribution des services offerts au Canada?

Satellite canadiennes

mettre en vigueur.

Le Groupe de travail note qu'Industrie Canada a le pouvoir d'établir des normes techniques destinées à servir les objectifs de la Loi sur les

Le manque de compatibilité entre la concurrence et les consommateurs auront fait une mise de fonds initiale pour leur matière, il est peu probable qu'ils consentent un autre investissement pour passer à un service concurrent. La concurrence sera donc limitée – jusqu'à ce que se développe un marché pour la location d'unités de receveur-décodeur de satellite – à la phase de commercialisation pré-achat et ne s'étendra pas à la fourniture de programmes.

Le CRTC a dit qu'il encourage l'industrie à adopter des normes communes de compression numérique vidéo, mais il a pas donné de directives pour s'assurer de leur application. Malheureusement, il semble qu'il y ait au sein du SYRPGC peu d'entente ferme sur une norme pour l'ensemble de l'industrie au Canada. Ce serait plutôt l'inverse. Le manque d'accord semble attribuable, au moins en partie, aux stratégies des entreprises et à l'inquiétude à propos des développements sur le marché américain.

La question des normes techniques est complète. L'expérience démontre que les participants au marché répugnent à adopter des normes compatibles avec celles de concurrents éventuels. Il en résulte souvent de la confusion et des prix plus élevés pour les consommateurs à court terme avant qu'une technologie finisse par dominer le marché. De bons exemples de cette rivalité, c'est celle qui a existé entre les normes d'enregistrement de cassettes vidéo VHS et Betamax, et celle qui existe encore aujourd'hui entre les normes de systèmes d'entraînement d'ordinateur DOS et Macintosh.

sur les recommandations du SYRPUQ en faveur d'une norme CVN. Il semble que les entreprises canadiennes de distribution par SRD utilisent une technologie semblable à celle utilisée par les Américains, mais qui n'est pas compatible avec elle.

invitait les intéressés à faire part de leurs observations ouvertes, qui ne sont pas propres à un fabricant, et il Canada) en vue de solutions de télévision numérique SYRPOC (Système de radiodiffusion de pointe du Industrie Canada donne son appui aux travaux du Dans un avis public dans la Gazette du Canada,

et fragiles?
SRD sur leur capacité de concurrencer les systèmes différents par les fournisseurs canadiens de services

Dans une incidence annuelle l'utilisation de technologies de services de radiodiffusion de pointe?

normes techniques communales et compatibles en matière appuyer les travaux de l'industrie visant à créer des normes norme CEN, que peut faire le Gouvernement pour Outre les consultations publiques actuelles concernant

9 ■ Normes techniques

carte par SRD.
des services de programmation à la considérait les demandes de licence avantages pour l'exportation en devrait évaluer la possibilité de tels augmenter les exportations du Canada. Le CRTC que son service de distribution a augmentement sensibillement l'exportation d'émissions du Canada. Les prétections de Power DirectTV pas avoir assuré de preuve pour soutenir le groupe de travail ne croit toutefois

de productions canadiennes. Le groupe de travail est les émissions de télévision du Canada n'autant de succès, critique et commercial, à l'étranger que si ils sont avec plus de financement, on pourra au moins évaluer la possibilité de tels augmenter sensiblement l'exportation de qualité. Le groupe de travail espère de qualité. Les films et les émissions de télévision du Canada n'autant de succès, critique et commercial, à l'étranger que si ils sont avec plus de financement, on pourra au moins évaluer la possibilité de tels

Le groupe de travail est d'accord pour dire que l'exportation de film et de télévision canadienne de production de film et de télévision canadienne de qualité.

par SRD doivent contribuer à un fonds de production d'entreprises de télévision à la carte et encourager, les entreprises de télévision est retrouvé donc sa position : si la concurrence est

Le groupe de travail nourrit la même inquiétude dans les marchés étrangers, mais reconnaît comme production canadienne. »

contenu d'une émission pour la rendre plus attrayante

la carte par SRD.
programmation à
services de
licences des
demandes de
considérait les
l'exportation en
possibilité de tels
évaluer la
Le CRTC devrait
avantages pour
l'exportation en
demander la
licences des
programmation à
la carte par SRD.

« Si l'est vrai qu'un accès accro au financement étranger peut permettre de produire un plus grand nombre d'émissions, celle situation, a-t-on soutenu, risque d'aggraver de posser les producteurs à modifier le

États-Unis et à l'étranger, il y a un autre danger qui consiste à prendre des décisions de production en du Canada étaient immensément populaires aux États-Unis et à l'étranger. Comme le CRTC fonctionne de la vente à l'étranger, il fait observer en juin 1993 :

Même si les films et les émissions de télévision pour un film particulier marche à la carte ne suffit pas à générer des « achats » satellite aux États-Unis. Bref, une « fenêtre » sur le d'achat » importante sur un service de télévision par langue française au marché suscité un « taux par exemple, que l'exposition de films canadiens de abonnés de SRD à les commandes. Il est improbable, pour un film particulier

promotion suffisante pour inciter les marchés américains et en est une autre de films canadiens aux Américains pour le d'achat ». C'est une chose d'offrir des films à la carte « mise sur la touche » et le « taux longs métrages sur le marché de la télévision à la convention aussi de noter que pour les

émission par satellite. L'étranger depuis longtemps et en fait double leurs ventes à leurs exportent eux-mêmes leurs produits et ont en fait double leurs ventes à canadien. LACFT a dit que les programmes d'exportation de films et de programmes litté n'est pas la solution au problème (ACFT) a dit que la télévision par satellite (ACFT) a dit que la télévision par satellite de production de film et de télévision canadienne

Power DirectTV au Canada. L'Association canadienne serait annulé par l'effet nuisible de l'autorisation de télévision, par exemple, a dit dans son mémoire que l'avantage qu'offre Power DirectTV pour l'exportation de télévision ne sont qu'une illusion. Allarcom Pay d'exportation ne possètent toutes fois que ses possibilités Power DirectTV au Canada. NewsWorld International et Tho - à DirectTV aux États-Unis. Les critiques de canadiens - MuchMusic, NewsWorld International et vendu les droits de distribution de trois canaux pour la rendre plus attrayante

Power Direct a fait ressortir les avantages que son service, s'il est autonome au Canada, peut offrir pour l'exportation d'émissions canadiennes en état pur.

Le avis partu dans la Gazette du Canada note que les émissions canadiennes jouissent depuis quelque temps d'un meilleur accès au marché américain, en liaison surtout de la plus grande capacité de canaux des systèmes de distribution terrestres et par SRD qui crée une nouvelle demande d'émissions originales et complètelement tarifées. Le Gouvernement a suggéré de considérer comment les entreprises de distribution par SRD, canadiennes et étrangères, peuvent contribuer à l'exportation d'émissions canadiennes.

Comment les entreprises de distribution par SRD, canadiennes et étrangères, peuvent-elles le mieux contribuer à l'exportation d'émissions canadiennes ?

■ Débouchés à l'exportation 8

Le Groupe de travail est d'accord que la non-exclusivité doit faire l'objet d'une condition ferme de la licence et non pas simplement d'une promesse. La non-exclusivité des droits de télévision à la carte par SRD pour le Canada assurerait que tous les services à la carte auront un accès garanti aux produits. De plus, sur un marché de services concurrents de distribution à domicile, les détenteurs de droits pourront faire deux ventes ou plus.

Bref, la logique des droits exclusifs ne s'applique pas au marché de la télévision à la carte. Le CRTC a éconnu ce fait en faisant de la non-exclusivité une condition de l'licence des services canadiens actuels de télévision à la carte. En d'iens actuels de télévision à la carte. En accordant un renouvellement au service à la carte Vieuxers Choice d'Astral le 28 janvier 1995, le Conseil a dit « attendre que Vieuxers Choice Canada respecte son engagement de ne pas acheter de films ou d'évenements en exclusivité ». **l'usage** **de** **des** **louis** **arché**

Étant donné que les services de télévision à la carte recommandés par SRD sont exclusifs de présentation à la carte, le Groupe de travail a toutefois clairement recommandé que les services de télévision à la carte et les autres services de télévision à la carte soient assujettis à la licence et qu'il leur soit accordé un crédit, comme condition de licence, d'acquérir des droits exclusifs de présentation à la carte.

Ces criminels seraient fondés si les droits de présentation à la carte étaient acquis en exclusivité et si les opérateurs de services concurrents au Canada

Les services canadiens actuels de télévision à la carte disent que la concurrence des services étrangers pourrait sérieusement compromettre la rentabilité de leurs opérations parce que les gros services pourraient accéder aux droits nord-américains via des chaînes générant vite à l'avenir des revenus plus élevés et, par conséquent, les empêcher d'avoir accès aux producteurs. Astral Communications, propriétaire du service de télévision à la carte Viewers Choice, a déclaré sans ambages : « L'effet de droits nord-américains mènerait vite à l'annulation de tout droit de propriété intellectuelle dans le secteur de la télévision à la carte. »

« Power DirectTo est prêt à faire l'acquisition de tous ses films pour Power DirectTicket (notre service de programmes à la carte) en non-exclusivité pour sa salle de télévision à la carte de Jajou à dissiper toute crainte que les services à la carte concurrent ne puissent accappter d'émissions des fournisseurs de Power DirectTo - pourtant que les autres services de télévision à la carte prennent le même engagement. C'est tout à fait en accord avec notre opinion que tous les systèmes de distribution devraient autoriser un accès aux services de programmation. »

Aujourd’hui, les émissions de télévision sont surtout vendues en exclusivité pour augmenter leur valeur marchande. Cela ne devrait pas changer. La notion d’exclusivité prend toutefois une autre dimension sur le marché de la télévision à la carte parce qu’elle se concentre surtout sur la distribution à domicile de diverses œuvres filmées. Power DirectTV a déclaré dans son mémoire au Groupe de travail :

d'exclusivité locale. Les organismes de réglementation du Canada et des États-Unis ont donc pris des mesures pour protéger la valeur publique des droits de distribution des radiodiffuseurs locaux. Au Canada, par exemple, le CRTC a imposé des règles de « substitution simultanée ». L'introduction de services par SRD posera de nouveaux problèmes, les entreprises de SRD étant « nord-américaines » du fait de la « surface de diffusion » continue de leurs signaux. Cette réalité technique pourrait modifier la façon d'acquérir les droits pour le marché canadien.

L'avis public dans la Gazette du Canada a attiré l'attention sur le fait que, traditionnellement, les droits nationaux en fonction du marché local, régional ou national, mais que la transmission de signaux éloignés par les opérateurs de câble a érodé le concept

Quelle sera l'incidence du concept de droits de distribution « nord-américains » sur l'industrie canadienne de radiodiffusion et sur les producteurs d'émissions indépendants ? Le cas échéant, quelles mesures doit-on prendre relativement à cette question ?

■ Droits nord-américains

Le Groupe de travail craint que certains systèmes et sociétés de négociation aient un pouvoir de distribution considérable au près des fournisseurs de programmes. Certaines grandes entreprises de cablodistribution ont des intérêts financiers dans les services spécialisés et les services à la carte. Aussi est-il impératif que le CRTC prenne les mesures nécessaires pour assurer que les entreprises de distribution actuellement des services canadiens et étrangers au Canada n'empêcheront pas les entreprises de distribuer ces services de droit de distribution par SRD d'obtenir le droit de distribuer ces services.

t soit mis sur pied pour arbitrer de tels
associations canadienne de la télévision
note qu'il y a pas eu de problèmes
entre les entreprises de distribution concu-
rante L'accès aux émissions canadiennes.
spéciale, a conclu l'ACTC, le Conseil pour
l'arbitrage. Dans son mémoire, Stenot,
de se lancer dans la distribution d'émissio-
nslare que elle s'opposait aux ententes de
sites parce qu'elles pourraient restreindre
la possibilité de certains systèmes de dis-
tribution de faire concurrence aux
autres. Stenot a recommandé que
toutes les entreprises détentrices de
licences de radiodiffusion et de résau-
sistent tenues d'éviter la discrimination
dans la distribution de leurs services.

Quelques intervenants ont suggéré dans leurs mémoires au Groupe de travail que le Conseil devrait user de ces pouvoirs et interdire au boursier régler les différends de cette nature. Expresssion d'un organisme d'arbitrage recommandé pour régler les différends de cette nature.

Au Canada, en indiquant qu'il « s'attendra » que les entreprises de programmation et les exploitants de réseau mettent leurs services à la disposition des entreprises de distribution par SRD à des tarifs comparables à ceux qui les offrent aux cablodistributeurs, le CRTC n'est pas allé jusqu'à invoguer le pouvoir que lui confère la loi pour imposer un traitement équitable à cet égard. Le Conseil peut, en vertu de l'article 101(h) de la Loi sur la radiodiffusion, arbitrer les différends entre les parties intéressées dans de tels cas.

La question d'accès à la programmation est critique parce que la capacité de toute entreprise de distribution ou de programme-
matique délivrer une concurrence efficace
est en grande partie déterminée par son
aptitude à se procurer des émissions et à
des assémebler de façon attrayante. Aux
Etats-Unis, cette question a fait problème
quand il est apparu que les câblodistributeu-
teurs américains faisaient jouer leur in-
fluence sur le marché pour empêcher
l'ouverture du marché à la concurrence
de la programmation par satellite d'avoir accès à la
télévision par satellite. En 1992, le Congrès américain a passé une
loi, le *Cable Television Consumer Protection
Act*, pour empêcher les
câblodistributeurs d'enlever l'accès à la
programmation.

« Promouvoir le meilleur accès possible à la programmation canadienne [avec] le moins d'incidence possible sur le libre jeu des forces du marché ». Le CRTG a indiqué dans son ordonnance d'exemption qu'il « attendra » que les entreprises de programmation et les exploitants de réseau mettent leurs services à la disposition des entreprises de distribution par SRD à des conditions comparables à celles offertes

Le Gouvernement a indiqué dans l'avis partu dans la *Gazette du Canada* que son objectif est de

Faut-il interroger sur le plan législatif ou réglementaire pour assurer l'accès équitable aux services de programmation canadiennes par les entreprises de distribution concurrentes et leurs abonnés? Le cas échéant, quelles mesures doit-on prendre?

- Accès équitable aux services de programmation canadien

Le Groupe de travail considère que les règles de propriété étrangère doivent s'appliquer et que tout règlement de licence auprès du CRTC doit s'y conformer ainsi qu'aux autres règles canadiennes, y compris celle exigeant un contrôle efficace.

En ce qui a trait aux services de SRD, quelques mémoires de parties allies au consortium Expresssun ont mis en question la structure de propriété de Power DirectTV. Austral, par exemple, a déclôt Power DirectTV à une unité de trois sociétés affiliées au consortium : GM Hughes Electronics, Pro-amechacim et Transgros - notamment son Partenaire comme un « cheval de Troie » dominé par des intérêts comme un « cheval de Troie » dominé par des intérêts améchacim, GM Hughes Electronics, pro-amechacim, Transgros - notamment son Partenaire préférée de DirectTV. D'autres ont reproché à Power Corporation d'être simple « agent de marketing » camouflé pour DirectTV.

disparsissent les frontières interminotaire, il est devenu essentiel d'examiner la structure réglementaire relative à la propriété de notre réseau de radiodiffusion, afin de déterminer si il répond aux besoins de l'industrie de la radioïdyssémination canadienne et du consommateur canadien. »

« Le Canada participe pleinement aujourd’hui au développement de l’automobile électrique, et à mesurer une

Le Gouvernement fédéral est en train de révoir les dispositions concernant la propriété des entreprises de radiodiffusion. Le 8 octobre 1994, le Gouvernement a émis un avis dans lequel il déclarait :

(sociétés canadiennes) ayant des échéances un seuil de 80 % de propriété canadienne.

Les régies régionales accueillent les entreprises canadiennes de radiodiffusion dont une est « la propriété effective des Canadiens et doivent être « la propriété effective des Canadiens et sous leur contrôle ». Cette exigence est encore précisée par des institutions données au CRT en 1978 (sociétés canadiennes habiles) fixant aux entreprises

Les règles édictées actuellements stipulent

Les exigences de la Loi sur la radiodiffusion ne permettent pas de décerner une licence aux entreprises de distribution par SRD et étrangères. Conviendrait-il d'examiner les usages autorisés la distribution des ccs au Canada?

5 ■ La propriété étrangère

F. J. Collins, de Baie d'Utre, au Québec, a écrit : « Je veux le maximum de concurrence entre les satellites et le câble, avec options de paiement au choix et concurrence des prix et de l'offre. »

Le Groupe de travail croit qu'il est opportun de viser à un plus large choix de programmes. Le choix doit être mis en balance avec un autre objectif politique : encourager la production d'émissions canadiennes de fagon que des choix nettement canadiens fassent partie de l'éventail de choix disponibles.

choix. La préférence pour un système de "pacement au choix" était un thème fréquent des lettres que nous avions reçues. Par exemple, Randy Alfred, d'Oakville, en Ontario, a écrit : « Nous sommes les otages des cablodistributeurs depuis assez longtemps ! Mettons la télévision au Canada à l'heure des années 90. La télévision par satellite offre beaucoup de divertissement à prix abordable. J'exige que on my donne accès. Ne tardez pas plus longtemps ! »

Sur la question de choix, il faut peu de doûte que la télédiffusion par satellite offre un choix de programmes beaucoup plus étendu que la télévision câblée ou hertzienne. Des particuliers se sont exprimés avec éloquence sur ce sujet dans les 350 et quelques lettres adressées au Groupe de travail. La très grande majorité des correspondants se prononçait clairement en faveur de l'introduction de la télévision par satellite. Beaucoup ont fait part sans manques de leurs frustrations à l'égard des monopoles du câble et du CRTC. Le message était presque unique : les Canadiens veulent plus de

Profit de la portée omniphotit et de l'insensibilité court-distance de la télédiffusion par SRD pour donner accès au service à toute la population du Canada. Aussi, a ajouté Télésat, les entreprises de distribution par SRD auraien intérêt à utiliser les satellites canadiens, qui, contrairement aux satellites étrangers, servent tout le marché intérieur. Quelques autres parties ont affirmé que la « surface de diffusion » du satellite Hughes de Power DirectTV ne couvre pas tout le territoire canadien. Power DirectTV a répliqué que les signaux de son satellite Hughe peuvent atteindre 95 % de la population canadienne. Power DirectTV a ajouté que le reste du territoire peut être couvert par des antennes paraboliques grosses que la population canadienne. Power DirectTV a ajouté que la satellite Amik E de Télésat requiert à couverte de sa faible puissance.

Téléstar Canada a dit que les entreprises de distribution par SRD devraient être encouragées à aider à atténir le.

Présude tous estiment que l'universalité de services et de choix est un objectif politique fondamental auquel les entreprises de SRD pourraient contribuer.

Faut-il obliger les entreprises de distribution par SRD autorisées au Canada à offrir leurs services à tous les Canadiens ? De telles énigmes, comment les services de distribution par SRD peuvent-ils le mieux élargir le choix de services offerts aux Canadiens et contribuer à la réalisation des objectifs de la Loi sur la radiodiffusion ?

4 ■ Service universel et choix

Le Groupe de travail se range à la demande du Bureau sur la concurrence selon lequel les dispositions de la Loi sur la concurrence relatives à la fusion et à la dominance devraient suffire à remédier à la situation si des problèmes de concurrence devaient se poser à cause de la propriété réciproque.

concentration. Le Bureau de la Politique sur la concurrence a aussi des pouvoirs étendus de par la loi, notamment le droit de convoquer un représentant devant le Tribunal de la concurrence. Dans le passé, les détenteurs de licence du CRTC ont invoqué l'arbitrage contre les actions intentées pour concurrence par le Bureau sur la concurrence. Vu la tendance à la dereglementation et aux exemptions, l'efficacité de cette défense sera sans doute moins dans l'aventure.

Austral a soutenu dans son mémoire au Groupe de travail qu'aucune mesure précoce n'est requise au-delà de celles qui exigent que les entreprises de R&D appartiennent à des Canadiens. L'Association canadienne de télévision par câble pense de même qu'aucune mesure spécifique n'est

Le CRTC établit des règles au cas par cas sur la propriété réciproque. Selon la règle des « avantages » du CRTC, les requérants doivent démontrer qu'ils satisfiront aux objectifs politiques de la Loi sur la radiodiffusion, notamment à la promesse d'avantages pour compenser les inconvénients éventuels de la

Quelles mesures, transitoires ou autres, devraient être prises pour assurer que les entreprises de distribution part SRD pourront se développer en tant que concurrents aux entreprises de distribution actuelles ? Ces mesures pourraient notamment inclure des restrictions concernant les champs d'activité ou la proportion de participation, applicables aux entreprises de distribution et aux entreprises de télécommunications existantes.

3 ■ Champs d'activité et propriété réciproque

Enfin, comme l'a indiqué le Groupe de travail, tous les systèmes de distribution devraient contribuer des pourcentages équivalents de leurs recettes à un fonds de production d'émissions canadiennes.

Tous les systèmes de distribution, par exemple, devraient être assujettis aux mêmes règles concernant l'ordre de priorité des services, la prépondérance de services canadiens en langue française et en langue anglaise, et l'accès à la programmation canadienne dans les deux langues officielles.

up de travail est d'avis que, pour assurer une concurrence équitable, les régles devraient être plus ou moins les mêmes pour les entreprises de distribution par SRD, celle ou autres, comme le régime systématique des caractéristiques à tenir des systèmes de distribution.

Cette question, à cause de son caractère général, suscite une variété de réponses des parties. Expressvu, par exemple, a déclaré une réglementation permettant aux services par SRD de concurrencer le câble sans pour autant le remplacer. Ainsi, à ajouter Expressvu, les services canadiens par SRD « ajouteraont au système sans bouleveriser ses autres

Quelles sont les obligations réglementaires qui déterminent pour assurer aux entreprises de distribution par SRD neutre en ce qui a trait à la concurrence?

2 Cadre de réglementation global

Come les entreprises de distribution par SRD, les services de programme à la carte par SRD devraient verser au moins 5 % de leurs recettes à un fonds de production d'émissions. Selon les estimations du Groupe de travail, l'ensemble des contributions des entreprises de distribution et des services de distribution et des services de transport à la carte par SRD devraient servir au bas mot à environ 36 millions de dollars par année, à raison d'à peu près un million d'abonnés.

Tous les distributeurs par SRD qui proposent des services de télévision à la carte au Canada devraient être tenus d'offrir un service à la carte en langue française dès qu'un tel service sera disponible pour distribution.

Le calcul est fondé sur l'ensemble des contributions à raison de 5 % des recettes brutes des distributeurs par SRD et 5 % des recettes brutes des services de programmation à la carte.

Estimation des contributions au fonds de production d'émissions	(base annuelle)	Nombre d'abonnés	d'émissions canadiennes	(30\$ de frais	mensuels en moyenne)
18 million \$/an	(contributions)	500 000	27 million \$/an	750 000	1 million
18 million \$/an	(contributions)	500 000	27 million \$/an	750 000	1 million
36 million \$/an					

Comme les services à la carte autorisées pour la cablodistribution, les services à la carte par SRD devraient faire l'acquisition de produits en mon-exclusivité et satisfaire les exigences de la

devraient être obligés de détenir une licence de programmation.

La concurrence entre les services de télévision à la carte par SRD devrait être encouragée. Les services de programmation à la carte par SRD

This distribution de licences.

La distribution par SRD et l'exploitation de services de programmation à la carte doivent être traitées comme deux entreprises distinctes au

La cohésion, le groupe de travail et les remardues suivantes :

desquels il y a une concurrence entre les deux partenaires.

de télévision directe, la diffu-
sion d'un service à la carte en langue française
devrait être une condition de licence pour tous les

Le Groupe de travail note avec satisfaction que le CRTC a une approbation définitive pour ce film.

programmation.

respect des obligations au
réglementaire nécessarie au

Il existe plusieurs types de services de télévision à la carte par SRD offerts au Canada dérivant soit d'une licence, Seule l'octroi d'une licence en bonne et due forme peut assurer le contrôle.

Le Groupe de travail est d'accord pour dire que

« L'ACTC s'oppose fortement à ce que Power Direct, ou toute autre entreprise de SRD gérant affaires au Canada, soit autorisée à offrir un service de programme, comme un service de paiement à la carte (ou à la carte), sans demander et obtenir auparavant une licence d'entreprise de programmation du CRTC. »

opérer au Canada. L'Association canadienne de télévision par câble (ACTC) a insisté sur ce point :

Des intervenants ont soumis dans leurs mémoires au Groupe de travail que les services de télévision à la carte par SRD - notamment le service proposé par Power Directy - devraient solliciter une licence pour

Le Groupe de travail est d'accord avec la logique de la politique de « non-duplication », telle qu'appliquée pour la protection des services spéciales, ne s'applique pas à la télévision à la

[la carte.]

commendant des émissions de producteurs indépendants et font ainsi une contribution directe au système canadien de radiodiffusion. Les services au système canadien de radiodiffusion. Les services à la carte sont différents. Ils ne produisent pas leurs programmes et ne présentent que des films, des films « pour adultes », et des événements spéciaux comme des spectacles de lutte et des concerts rock. Il n'y a donc pas de raison valable d'interdire des priviléges de monopole aux services de télévision à

Notre liste des services du CRTC examine, les listes de notre transaction commandé une film et ne paye sont une question à part car les services spéciales n'ont rien de commun avec les services à la carte. Au Canada, les services spéciales produisent et

interpretable.

exemple, le canal Playboy - qui ne figurent pas sur les listes autorisées du CRTC. Nous convenons que les listes de canaux étrangers autorisés par le CRTC doivent être appliquées avec souplessé, mais elles devraient être faciles à la vente.

Le Conseil modifie ces listes de temps à autre afin de laisser aux cablodistributeurs et aux revendeurs de signaux de satellite le plus de souplesse possible dans l'assemblage de programmes canadiens et non canadiens. Il est arrivé que le CRTC montre de la souplesse d'une façon qui semble arbitraire. Le groupe de travail a appris que certains radiodiffuseurs canadiens ont distribué des services - par exemple les services de radio et de télévision - à l'étranger. Ces derniers sont en effet autorisés à faire ce qu'ils veulent avec leur propriété intellectuelle, mais il n'y a pas de réglementation pour empêcher les radiodiffuseurs canadiens de faire la même chose.

d'un canal américain au Canada en l'incluant dans ses listes de Services satellites admissibles.

Le CRTC protège les canaux spécialisés canadiens par sa règle dite de « non-duplication ». Le Conseil bloque l'entrée sur le marché canadien des services avec un service canadien. S'il n'y a pas de emploi avec spécialisés américains qui font double emploi, le Conseil peut autoriser la distribution duplique.

Services spécialisés vs services à la carte

Le Groupe de travail conduit donc que le marché de la télévision à la carte n'est pas un monopole naturel et devrait être assujetti à la concurrence pour le bénéfice des usagers.

Télévision à page vs télévision à la carte

Quand une «carte du téléromoteur» de distribution concurrencelle des services de radiodiffusion, les con- sommateurs choisissent une entreprise de distribution en fonction de facteurs tels que la programmation offre, le coût du service et le matériel terminal requis, la programmation étant le principal facteur». Les nouveaux services de programmation de la télédiffusion par satellite, prévoit-on, seront surtout des services à la carte - présentant essentiellement des films et des événements spéciaux - qui peuvent profiter du grand nombre de canaux disponibles sur le système de distribution par SRT.

Pour bien comprendre le rôle des services de paiement à la carte sur le nouveau marché télévisuel, il faut distinguer nettement entre, d'une part, la télévision à la carte et, d'autre part, la télévision à paieuse et les services spécialisés.

Sur l'assemblage des émissions, le Gouvernement a noté dans son avis paru dans la Gazette du

Souplexe dans l'assemblage de la programmation	s'abonne contre mensualités à l'ensemble d'un service de télévision à page.
Sur l'assemblage des émissions,	

Même si ce n'est pas une garantie de l'efficacité d'un fonds de production, il faudrait poser en principe, comme nos Laboratoires dit plus haut, que La ministration des fonds doit être indépendante des immeubles de l'industrie qui y contribuent.

Le Groupe de travail crée la programmation communautaire des cablodistributeurs est une charge réglementaire. La nature de la télédiffusion par satellite toutefois fait qu'il n'est pas possible aux entreprises de SRD d'offrir une programmation locale. Pour cette raison, le Groupe de travail recommande que les distributeurs par SRD soient tenus de contribuer à la production d'émissions canadiennes. Leur contribution devrait être au moins équiva- lente, en pourcentage, à la contribution financière des cablodistributeurs aux canaux communautaires.

Il est vrai que les cablodistributeurs ne créent généralement pas d'émissions en dehors de la programmation des canaux communautaires. Il faut cependant noter que les cablodistributeurs - bien qu'ils soient par définition distributeurs - exercent une autorité indirecte sur des services de programmation. Rogers, par exemple, détient des intérêts minoritaires dans des services spécialisés comme YTV et le service de paielement à la carte Viewers Choice Canada. Il faut aussi noter que le CRTC a autorisé les compagnies de téléphonie - qui sont des entreprises de distribution - à entrer sur le marché de la programmation par leurs essais de vidéo sur demande. De plus, des sociétés comme Bell Canada Entreprises, qui est l'un des principaux partenaires d'Expressvu, ont des filiales de programmation multimedias.

Dans les mémoires que nous avons régulièrement détaillées sur la définition de source de programmation. Power DirectTV, par exemple, soutient que les entreprises de SRD devraient pouvoir créer des émissions parce que les cablodistributeurs sont autorisés à le faire. Power DirectTV semble fait penser que l'expression s'appliquait à la distribution d'un service de paiement à la carte. Comme certains cependant, les émissions qu'ils créent sont une condition de leur licence et se limitent à la programmation des canaux communautaires. Les cablodistributeurs sont obligés par l'organisme de réglementation de base à la programmation communautaire - soit environ 75 millions de dollars par année. Rogers a soutenu travail que, vu l'obligation des cablodistributeurs de réinvestir 5 % de leurs recettes dans la programmation communautaire, les entreprises de SRD devraient de même verser 5 % de leurs recettes à un fonds de communauté.

dans les listes de services de satellites admisibles du CRTC, qui limitent la transmission de services améri- canes à ceux qu'il y figurent.

■ Source et assemblage de la

- La concurrence devrait donc étre autorisée à trois niveaux :
- entre les distributeurs par SRD et les autres systèmes de distribution, comme la cablé;
- entre les différents distributeurs par SRD;
- entre les services de programmation, entre les services distribués par les mêmes distributeurs comme la télévision à la carte, distribuées par les distributeurs concurrents par SRD.

demandes particulières qui lui servent somme des intérêts commerciaux concurrents. De est-il impossible de prédir le combiné de services à la carte par SRD remplit tout les tions requises pour l'obtention d'une licence régionale à la carte par SRD remplit tout les conditions requises pour l'obtention d'une licence régionale au CRTC de favoriser nettement la concurrence et d'octroyer des licences à plusieurs catégories (distribuées dans chaque service à la carte).

Lavis publie dans la Gazette déclarait que, sans interdire la concurrence, l'ordonnance d'exemption du CRTC limite la compétitivité des entreprises de distribution par SRD de plusieurs façons. Par exemple, l'ordonnance interdit aux distributeurs par SRD de produire des programmes. Les entreprises de distribution par SRD ne peuvent pas non plus offrir un autre service canadien que les canaux autorisés et illes sont limitées au même choix de programmation américaine que les services du câble. Lavis de la Gazette indiquait une autre restriction possible à la concurrence pour tous les systèmes de distribution

Quels sont les critères qui déterminent l'application d'une source et à l'assemblage des services de programmation offerts par les entreprises canadiennes de distribution par SRD pour assurer une concurrence équitable avec les autres systèmes de distribution?

En outre, le Groupe de travail est d'avis que les fonds générés pour la production d'émissions par des organismes dévoués à être administrés par les organismes développant le niveau culturel d'appui existants, au besoin, et d'en créer de nou-

veaux qui, ensemble, permettent que le niveau d'appui existe et au moins maintenu ». Les contributions culturelles canadiennes et aux fonds générés pour la production d'émissions par des organismes indépendants de ceux qui y contribuent.

Le prélevement d'un pourcentage de contribution financière n'est pas un mécanisme politique maintenue, mais il pourrait être appliquée plus efficacement aujourd'hui pour permettre à tous les participants au marché d'aider au développement et au commerce canadien. La télédiffusion par SRD peut, si elle ne dépasse pas de barrières à l'entrée sur le marché, mais génère plutôt des fonds en vue d'investissements à l'échelle de l'industrie dans la production et la promotion de produits culturels canadiens.

Le Groupe de travail croit qu'une contribution financière est l'instrument politique le plus approprié à une époque de déréglementation croissante : elle ne dépasse pas de barrières à l'entrée sur le marché, mais génère plutôt des fonds en vue d'investissements à l'échelle de l'industrie dans la production et la promotion de produits culturels canadiens.

Les positions des créateurs canadiens ont été particulièrement irrésistibles sur ce point. L'Alliance des artistes canadiens du cinéma, de la télévision et de la radio a demandé dans son mémoire au Groupe de travail que les détenteurs de licences du CRTC soient tenus de verser « des contributions plus importantes à la production sous forme de pourcentage fixe des reçues de toutes les entreprises de distribution, et que ces ressources soient administrées efficacement et indépendamment de l'industrie de la distribution ». L'Association des producteurs de films et de télévision du Québec tenu à recommander dans son mémoire que les distributeurs par SRD, vu qu'ils offrent principalement des films à la carte, soient tenus de verser une contribution exclusive destinée spécialement à la production de films de longs métrages.

Puisieurs parties intéressées de l'industrie de la radiodiffusion ont endossé l'idée d'imposer une contribution aux nouveaux systèmes de distribution dans leurs mémoires au Groupe de travail que les entreprises de câble, comme Rogers, ont proposé aux nouveaux services de programmation. Les entreprises de SRD soient tenues de verser 5 % de leurs recettes à la production canadienne. Elles ont une figure dans l'ordonnance d'exemption financière, avec raison, qu'une contribution financière pourrait, au fond, empêcher les entreprises de SRD de faire face à la production canadienne. Elles ont tenus d'abonnerement au service de base (envir- ron 75 millions de dollars par année) et de la télévision communautaire.

Dans le contexte de concurrence et de réglementation, une concurrence et une réglementation sont nécessaires pour assurer la compétitivité de l'industrie à toute financer. L'industrie sera alors plus efficacement utilisée et générera de l'efficacité de l'investissement dans la production canadienne.

Combler l'insuffisance de financement

l'honneur par les contribuables canadiens. Le budget de l'Agence fédérale provient directement des recettes générales du Gouvernement. Il convient de noter que le Gouvernement est en train de revivre le mandat de Téléfilm Canada.

La tute fonds importants destiné à la production est public : Téléfilm Canada. Téléfilm, qui est autorisé à octroyer plus de 100 millions de dollars, a été - avec l'allocation du coût en capital et la politique de dépense fiscale du fédéral - le premier moteur de la production de films et d'émissions de télévision depuis dix ans. Téléfilm, aujourd'hui les producteurs d'émissions repouchent parfois d'être excessivement bureaucrate et commercial dans sa mission de marche de la télévision, est

« Notre position sur le « sons du câble »
est connue du public. Nous ne croyons pas que
sa structure est appropriée. Le fait que les
contributions soient versées sur une base volontaire, que
la direction du fonds soit exposée à desabus à cause
de l'intégration verticale des entreprises du câble, de
programmation et de production qui est bien enclageé, est
inquiétante. »

Le Fonds de production du câble, qui devait d'abord réunir environ 300 millions de dollars sur cinq ans, doit entrer en fonction au printemps 1995 avec une affectation initiale annuelle d'environ 38 millions de dollars. Ce fonds, même s'il contribuera à la production de deux séries canadiennes, a été critiqué pour testablement à la production d'émissions augmentation des frais mensuels des abonnés de certains câbles canadiens, et non pas d'autres. Ensuite, le Fonds est vraiment dominié par certains intérêts, notamment l'organisme de distribution, qui pourraient utiliser largement pour leurs propres fins. L'alliance des artistes canadiens du cinéma, de la télévision et de la radio a fortement insisté sur ce point dans son mémoire au Groupe de travail : « Les artistes doivent être protégés contre les intérêts étrangers qui cherchent à détruire l'industrie culturelle canadienne. »

publiques au niveau fédéral et provincial. Beaucoup de ces fonds ne versent que des sommes relatives- ment modestes aux producteurs de films et d'émissions de télévision. Deux organismes, le Fonds de productions de télévision du Canada, disposeront de ressources considérables.

« Lorsque nous voulons entreprendre une distribution directe aussi être tenu de servir des contenus-stitutions monétaires pour la production et la présentation d'émissions canadiennes équivaudrait à au moins 5 % des recettes de chaque service, ou un niveau plus élevé selon ce qui sera déterminé. »

Le Groupe de travail est d'avis qu'il est impératif de mettre en place un instrument politique approuvé pour canaliser vers la production d'émissions canadiennes des contributions d'émissions financières substantielles des entreprises de distribution, y compris les distributeurs par SRD.

Les fonds actuels de production d'émissions

Actuellement, une variété de mécanismes de financement sont dispersés entre des sources privées et canadiennes soit de production d'émissions canadiennes sont de production d'émissions canadiennes.

Les satellites de radiodiffusion offrent une occasion historique de ratrapper l'échec des politiques du passé. La livraison à domicile de produits techniques et accélément par une révolution commerciale et technologique phénoménale. Le passage à la livraison à domicile de films, d'évenements spéciaux, de services spécialisés, de services conventionnels de télévision et de nouveaux services de programmation qui permettent de créer des conditions qui permettent de mettre en place des mécanismes efficaces pour canaliser des fonds plus importants dans la production culturelle canadienne. L'Association canadienne des radiodiffuseurs (ACR) a fait valoir aux audiences du CRTC sur la convergence, le 9 mars 1995, que le temps est venu d'imposer des règles de distribution financières aux systèmes de distribution et aux nouveaux services de programmation transactionnelles. L'ACR a invitée le CRTC à approuver une contribution financière vers une contribution financière à approuver une obligation de tous les systèmes de distribution de télévision. L'ACR a ajouté :

des radiodiffuseurs pour la production d'émissions canadiennes devrait maintenir être corrigé.

Il faut noter toutefois que l'industrie du cinéma
répose sur des accords contractuels entre parties
privées régis essentiellement par des pratiques
d'affaires. En radiodiffusion, d'autre part, les ondes
sont propriété publique. Une licence de radiodiffu-
sion n'est pas un droit, mais un privilège. Les
obligations des participants au marché dévraient
donc être plus lourdes. L'impossibilité de la politique
de la réglementation de tirer des fonds suffisants

Quelques mémoires présentés au Groupe de travail ont rappelé les tentatives multifacettes de tirer des contributions financières d'importance des opérateurs de salles de cinéma et de débits de location vidéo. Astral, par exemple, a dénoncé le « désastre des cinémas » et souligné que le Parlement n'a pas imposé de pourcentages de contenu canadien ni d'obligations d'investissement au secteur des salles de cinéma. D'autres ont fait observer que l'industrie de location de vidéos n'est pas non plus réglementée et, par conséquent, ne fait aucune contribution à l'industrie canadienne du cinéma et de la télévision.

Les carences de la politique antérieure

En troisième lieu, l'augmentation de la concurrence et la libéralisation forcent du marché dévraient produire des profits substantiels dont une bonne part devrait être réinvestie dans la production canadienne.

En deuxième lieu, la concurrence et la capacité de canaux supplémentaires devraient créer plus d'espace pour la distribution de produits canadiens de langue française et de langue anglaise, aussi bien au Canada qu'à l'étranger.

En premier lieu, une plus grande concurrence parmi les systèmes de distribution et les services de programmation devrait entraîner un choix plus étendu pour les usagers canadiens.

« Les Consell recouvrira que les deux principaux éléments du système - la production d'émissions et la distribution d'émissions et la distribution d'émissions - doivent s'allier de plus en plus pour maximiser la source et la qualité du système canadien de radiodiffusion, et rendre plus attrayantes les émissions canadiennes pour les auditeurs, en particulier à une époque marquée par un accroissement des choix et de la concurrence. »»

Le Groupe de travail croit que le cadre politique canadien pour les distributeurs par SRD (et les systèmes de distribution concurrents) doit respecter sur tous les priorités fondamentales :

Le Conseil a déclaré :
aux autres. La culture est l'essence même de l'identité nationale, elle est à la base de la souveraineté et de la sécurité de notre pays. A l'heure de l'explosion des technologies de l'information, les frontières entre les pays s'estompent. Le Canada doit plus que jamais favoriser la mondialisation des échanges et de l'information. Les frontières entre les pays sont devenues par sa nature même, à aboutir les frontières nationales dans le monde. En conclusion, les gouvernements doivent se dédier à la promotion d'un développement culturel. La télédiffusion par SRD contribue, par sa nature même, à aboutir les frontières nationales dans le monde. En conclusion, les gouvernements doivent se dédier à la promotion d'un développement culturel. »

... » La loi stipule encore que le système canadien de radiodiffusion doit « faire appel de façon notable aux producteurs canadiens indépendants ». Avant d'être porté au pouvoir en 1993, le Parti libéral a confirmé cette position par la déclaration de principes contenue dans son Livre rouge :

canadian

Cet objectif est précis dans la Loi sur la radiodiffusion, qui stipule que « tous les éléments du système [canadien de radiodiffusion] doivent contribuer, de la manière qui convient, à la création et la présentation d'une programmation canadienne ». La loi ajoute que les entreprises de radiodiffusion « sont tenues de faire appel au maximum, et dans tous les cas au moins de manière prédominante, aux ressources — créatives et autres — canadiennes —

« Quelle que soit la concurrence dans le système canadien de radiodiffusion de demain, son principe directeur doit être maintenu : veiller à ce que les émissions reflètent des préoccupations canadiennes et touchent les auditoires canadiens. Tous les participants et les opérateurs de services d'électricité, de téléphone, de cablé et de satellite devront continuer de reconnaître de l'usage culturel et concret que les producteurs canadiens de toutes sortes sont souhaitables, d'un bon rapport de soutien aux populations. »

En fait, à l'ère de la mondialisation alors que bonne partie des produits de divertissement offerts aux Canadiens sera d'origine étrangère, il est essentiel que les missions nettement canadiennes soient bien financées, de grande qualité et accessibles à tous les Canadiens. Come Il a fait observer l'Office national du film dans son mémoire au Groupe de travail :

diffusion par satellite, sous ses diverses contributions à réaliser l'objectif d'accès à la radiodiffusion au Canada. Il est aussi que tous les systèmes de distribution de fagons significative à la réalisation des objectifs de la radiodiffusion canadienne, et la production et la promotion de programmes canadiens en langue anglaise et en langue française. La télédiffusion par satellite, qui sera un élément critique du système canadien de radiodiffusion, ne doit pas faire exception à cet égard.

Appports à la production de contenu

Sur cette toile de fond, deux objectifs ont guidé notre travail : plus grande concurrence au profit des usagers canadiens et promotion de la production culturelle du Canada.

vision de la concurrence et les objectifs prioritaires de sa politique culturelle. Au sujet de la concurrence, le Gouvernement a pour politique d'« encourager une concurrence équitable et (de) miser davantage sur les forces du marché pour la prestation des installations, produits et services ». En matière culturelle, le Gouvernement a déclaré : « Il est essentiel que tous les Canadiens et les Canadiens continuent à avoir accès à des services de contenu de qualité, qu'il soit canadien ou étranger. » Le 20 octobre 1994, le CRTC a annoncé qu'il procéderait à une consultation publique en deux phases - a première échelle de la concurrence et de la régulation au Gouvernement avant le 28 avril 1995.

« La croissance dynamique de notre secteur culturel est autant dans la grande partie aux mesures législatives et régulations appropriées de nos gouvernements successifs. Nous n'entendons pas d'époque où de telles mesures ne changement technologique, leur but sous-jacent demeurent semblant plus requises et, si elles doivent être adaptées au tout de nouvelles technologies, les stratégies sont culturelles devraient aussi bien bénéficier de capacités de canaux, que leur procurera plus de débouchés, qui leur permettent de développer une offre culturelle et commerciale à la fois dans le secteur culturel et dans le secteur des médias. »

Puis, le 11 octobre 1994, le Gouvernement a confié au CRTC, le Gouvernement a défini sa travau du Conseil consultatif. Dans le mandat qu'il publique du CRTC servit un comité de consultation Gouvernement a déclaré que la consultation « génie » des technologies de l'information. Le rapport sur les questions relatives à la « convergence », de solliciter des opinions et de faire des recommandations, de recueillir des renseignements, donc instruction au CRTC de recueillir des renseignements, et L'accès universel à prix raisonnable. Canada, et L'accès universel à prix raisonnable.

Au cours de la dernière année, le Gouvernement du Canada a engagé trois processus publics en vue d'établir un cadre politique pour les technologies de radiodiffusion naissantes.

Les révisions publiques de la politique de radiodiffusion

S'il est opportun de revoir maintenant des questions fondamentales concernant la politique canadienne de radiodiffusion étant donné l'introduction de nouvelles technologies, les stratégies sont culturelles canadiennes ne doivent pas être compromises.

« La croissance dynamique de notre secteur culturel est avec une éloquence particulière : « Les stratégies d'affaires sont extrêmement fluides. Les alliances d'entreprises sont également un peu partout à propos de la technologie de distribution qui devrait profiter avant tout aux consommateurs, qui auront un plus grand choix à meilleure qualité longtemps qu'il y aura un Canada. »

Pour l'instant, les stratégies d'affaires sont

changement sans arrêt à cause de l'incertitude qui gie de distribution que préfèrent finallement les consommateurs. La seule assurance, c'est que la hausse de capacité amène par la compression des coûts de distribution entre les systèmes de distribution et la consommation. Les stratégies sont culturelles devraient aussi bien bénéficier de capacités de canaux, que leur procurera plus de débouchés, qui leur permettent de développer une offre culturelle et commerciale à la fois dans le secteur culturel et dans le secteur des médias.

Pour l'instant, les stratégies

d'affaires sont culturelles

changement sans arrêt à cause de l'incertitude qui gie de distribution que préfèrent finallement les consommateurs. Les stratégies d'affaires sont culturelles devraient aussi bien bénéficier de capacités de canaux, que leur procurera plus de débouchés, qui leur permettent de développer une offre culturelle et commerciale à la fois dans le secteur culturel et dans le secteur des médias.

Dans son mémoire au Groupe de travail

l'alliance des artistes canadiens du cinéma, de la

tion culturelle canadienne.

entre la concurrence et la promotion de la production de règlementation doit déterminer le juste équilibre nécessaire pour la déréglementation. Un nouveau modèle de question du moment que les gouvernements reconnaissent le besoin pressant de favoriser la concurrence par la déréglementation. La législation remise en de la microregulation est sérieusement remise en de radiodiffusion. La légibilité des monopoles et efficace pour les nouvelles technologies

diffusion directe et d'autres nouveaux systèmes de distribution offre une occasion unique d'établir un cadre politique

de exploiter des marchés pour de nou-

veaux services. »

tenue culturel canadien des occasions offrant aussi aux fournisseurs de concurrence étrangère, mais elles poseront des défis pour le secteur culturel, particulièrement au niveau de l'information et les nouvelles technologies : « Les nouvelles technologies et l'autoroute de l'information au Canada sont aussi longtemps qu'il y aura un Canada. »

au CRTC pour ses audiences sur la observez dans le mandat qu'il a assigné comme le Gouvernement l'a fait jusqu'à leur prochaine plus de débouchés, qui leur permettent de développer une offre culturelle et commerciale à la fois dans le secteur culturel et dans le secteur des médias. Les fournisseurs de produits marchés, qui auront un plus grand choix à meilleure qualité longtemps qu'il y aura un Canada. »

Une occasion historique de révoir les instruments politiques

arrête à cause de l'incertitude qui

pose des défis pour le secteur cul-

turel, particulièrement au niveau de la

concurrence étrangère, mais elles

offrent aussi aux fournisseurs de nou-

veaux services. »

offriront directement au niveau de la

concurrence étrangère, mais elles

offriront aussi aux fournisseurs de nou-

veaux services. »

offriront aussi aux fournisseurs de nou-

veaux services. »

aux programmes scientifiques et techniques». Ensuite, le lancement de satellites de radiodiffusion dirigé de haute puissance aux États-Unis a rendu le débordement de signaux au Canada inévitable à très court

D'abord, avec l'avènement de nouvelles technologies de diffusion au début des années 90, politique de réglementation au début de cette période ont imposé la révision de cette loi sur la radiodiffusion. La loi sur la radiodiffusion de 1991 était « technologiquement neutre ». La loi ne favorisait aucun système de distribution en particulier parmi les ondes hertziennes, le câble ou les satellites. La loi stipulait en outre que « la réglementation et la surveillance du système [canadien de radiodiffusion] devraient être soumises et pouvoir assurer

Loi sur la radiodiffusion technologiquement neutre

Le statut spécial du câble a aussi retardé l'intro-
duction de la télévision par satellite comme système
concurrençant de distribution. Il était déjà évident qu'il y a-
plus de dix ans que la télévision par SRTD était à l'hor-
izon. En 1984, le ministre des Communications a-
dressé au rapport sur les satellites de radiodiffusion
publique, pressenti le Gouvernement d'inviter le CRTC
à encourager le développement de cette nouvelle
technologie de distribution. Le CRTC a résisté à
l'introduction de la télédiffusion par satellite
cependant, craignant apparemment qu'elle fasse à
long terme une concurrence trop sévère à la télévision

Néanmoins, cette solution réglementaire donne des résultats médiocres dans l'ensemble. Le débordement des signaux hertziens des États-Unis au Canada a rendu les émissions américaines extrêmement populaires au Canada dès l'origine de la télévision. On a accusé les radiodiffuseurs du secteur privé au Canada de monter plus d'interets à acheter des émissions américaines pour retenir leurs auditeurs qu'à investir dans des émissions nette-ment canadiennes. La politique favorisant le câble aussi bienne à une plus grande pénétration des émis- sions américaines. Les nouveaux canaux spécialisés canadiens ont été créés pour être jumelés à la distri- bution de canaux américains. Bref, les nanciens modèles de réglementation ont favorisé l'extension rapide du service à tout le Canada et protégé les recettes des radiodiffuseurs et cablodistributeurs canadiens, mais on n'a fait que de modestes efforts en argent et temps d'antenne - en faveur des émissions canadiennes.

Ces objectifs sont largement admis, mais il y a des limites au protectionnisme culturel. Quand les gouvernements ont tenté d'être trop restrictifs, les Canadiens ont résisté et ont forcé le résultat de mesures injustifiées, comme le taux douanier sur les livres de langue anglaise dans les années 80. Quant à l'importement il existe une large concurrence entre les mémoires qui nous ont été présentes et le groupe de travail créé que les Canadiens sont disposés à payer un prix élevé pour alimenter.

Des modèles de réglementation

Les mémoires qui nous ont été présentes indiquent qu'il existe une large concurrence entre les mémoires qui nous ont été présentes et le groupe de travail créé que les Canadiens sont disposés à payer un prix élevé pour alimenter.

Le Groupe de travail a soutenu la large concurrence au niveau technologique de radiodiffusion et soutient que les Canadiens doivent faire en sorte que les services publics ont accès à la propriété privée et à la distribution de services culturels culturels à la fois dans les domaines de la radiodiffusion et de la télévision. La Commission canadienne de radiodiffusion a recommandé que les services publics soient créés par la radiodiffusion et la télévision et que ces services soient financés par les contribuables canadiens.

Le Groupe de travail a également recommandé que les services publics soient créés par la radiodiffusion et la télévision et que ces services soient financés par les contribuables canadiens.

Dans ce contexte, les responsables politiques canadiens ne doivent pas perdre de vue certains objectifs suivants : une variété de moyens, qui ont évolué au fil des ans par des technologies fondamentaux pourraient au fil de leur évolution être guidée par les radios traditionnelles. La politique canadienne de grès technologiques. La politique canadienne de radiodiffusion a traditionnellement été guidée par les radios traditionnelles. Les composantes du système canadien de toutes les composantes du système canadien de services canadiens sont une large diffusion sur plusieurs périodes possibles de Canada soit vraiment la qualité ; la production d'émissions canadiennes de qualité ; stations soient réalisées dans le développement et de radiodiffusion ; toutefois seulement faire en sorte que des fonds subventionnés par la radiodiffusion ; deuxième, faire en sorte que le plus grand nombre possible de Canadiens ait accès aux services canadiens de radiodiffusion ; troisièmement, faire en sorte que des fonds subventionnés par la radiodiffusion au Canada soit vraiment la qualité ; quatrièmement, faire en sorte que les entreprises de radiodiffusion au Canada soit vraiment la qualité ; cinquièmement, favoriser le choix et la concurrence tout en veillant à ce que ces objectifs soient mis en balance avec les objectifs culturels.

Le Groupe de travail a recommandé que les services publics soient créés par la radiodiffusion et la télévision et que ces services soient financés par les contribuables canadiens. La Commission canadienne de radiodiffusion a recommandé que les services publics soient créés par la radiodiffusion et la télévision et que ces services soient financés par les contribuables canadiens. La Commission canadienne de radiodiffusion a recommandé que les services publics soient créés par la radiodiffusion et la télévision et que ces services soient financés par les contribuables canadiens.

Le Groupe de travail a recommandé que les services publics soient créés par la radiodiffusion et la télévision et que ces services soient financés par les contribuables canadiens. La Commission canadienne de radiodiffusion a recommandé que les services publics soient créés par la radiodiffusion et la télévision et que ces services soient financés par les contribuables canadiens.

Les imperatifs de la politique culturelle

Les Canadiens reconnaissent que leurs industries culturelles ne sont pas comme les autres industries. Elles sont soumises à des impératifs nationaux partout dans le monde. Pour la plupart des produits culturels, la qualité, de choix et de prix. Pour la consommation canadienne exigeant de hautes normes marche à la concurrence - au Canada, en Amérique du Nord et dans le monde - qui ont à les mêmes chances d'atteindre ces objectifs. C'est ce qui s'est fait avec les traités internationaux - dont le GATT et son succès, l'Organisation mondiale du commerce, l'accord de libre-échange Canada-Etats-Unis et son succès, l'ALENA - qui fixent les règles de la libre concurrence des biens et des services. Les consommateurs canadiens bénéficient ainsi du meilleur accès possibles à des prix mondialement concurrentiels. Les producteurs canadiens peuvent en ayant accès à des marchés beaucoup plus larges que la seule population canadienne, leur permettant de latenter au Canada. Cette stratégie a bien servi le Canada au profit des entreprises culturelles d'autre-frontière. Ils ont plutôt démontré, par leurs choix de consommation, qu'ils veulent élever de barrières électroniques aux influences étrangères. Mais les industries culturelles sont spéciales. Les Canadiens sont démontre au fil des ans qu'ils sont prêts à faire tout ce que le monde offre de mieux ». Les candidat(e)s qui reflètent leur expérience nationale.

Le système canadien de radiodiffusion passe en général pour un modèle du genre. Son succès est attribuable à la longue habitude d'opposer des mesures pragmatiques aux contraintes démotographiques, culturelles et technologiques imposées par l'exposition du Canada à l'influence étrangère et étrangère de la culture américaine.

et télédiffusion par SRD

Enfin, une liste des parties intéressées et des membres du public qui ont présenté des mémoires au Groupe de travail est annexée à ce rapport.

Le Groupe de travail concilie que, vu l'importance de la télédiffusion directe par satellite dans le système canadien de radiodiffusion, les entreprises de distribution par SRD devraient être tenues d'obtenir une licence, et non pas en être exemptées. En outre, le Groupe de travail recommande au Gouvernement une série de conditions à attacher à la licence des distributeurs par SRD et des opérateurs de services à la carte par SRD. Pour faciliter la mise en oeuvre de ses recommandations, le Groupe de travail a inclus un projet d'instructions que le Gouvernement en Consell devrait adresser au CRTC conformément à l'article 7 de la Loi sur la radiodiffusion. Ces instructions obligent le CRTC à publier de temps opportunité les conditions qui devraient être attachées à ces licences.

concurrente pour la télédiffusion par SRD et traité des questions précises contenues dans l'avis de la Gazette du Canada du 26 novembre 1994. Dans le troisième chapitre, le Groupe de travail traité de la pertinence de réglementer par une licence la télévision directe par satellite.

Ce rapport est en trois chapitres. Le premier souligne l'importance critique d'objets politiques de radiodiffusion tels que la production politiques canadiennes et parle des difficultés et des perspectives d'avenir que présente le marché de distribution de la télévision par SRD. Dans le deuxième chapitre, le Groupe de travail propose un modèle de

Licence pour les entreprises de distribution par SRD

La pénétration de signaux non autorisés de satellite amène toujours des interrogations sur l'industrie de la radiodiffusion, d'inquiétude pour l'industrie de la radiodiffusion, et les responsables politiques et les régulateurs. La question est particulièrement pressante du fait que les auteurs de ces signaux ne contribuent rien aux objectifs de programmation canadienne énoncés dans la Loi sur la radiodiffusion. Si le marché de la télévision directe par satellite n'est pas promptement placé sous autorité fédérale, son effet négatif sur le système canadien de radiodiffusion tout entier pourrait être irréversible.

En prenant les mesures qui conviennent en temps opportun, le Gouvernement communiquera ce sentiment d'urgence aux autres parties, en particulier à l'Organisme fédéral de réglementation de la radiodiffusion.

Nous avons avant tout été guidés dans notre interprétation que l'organisme de réglementation tradé est d'autant plus urgent que le Gouvernement dépoussiérait plus de dix ans à se prononcer clairement sur la télévision par SRD. Le premier avis public par le CRTC sur les satellites de radiodiffusion directe remonte à 1984; il faisait suite à un rapport du Gouvernement sur la question. Au cours des années qui ont suivi, le Conseil a publié quantité d'avvis sur les satellites de radiodiffusion directe et grand-chose pour faciliter le développement de la télévision par satellite comme voie de recherche à la cablodistribution. Ces avis ont commenté la nécessité de recevoir des signaux de télévision de satellites américains de haute puissance que le Consell a finalement décidé, au début des années 90, d'envisager de libérer les distributeurs privés du Canada des contraintes réglementaires pour parer à ce qu'il considérait une menace. Avec ces retards, on a perdu un temps précieux. Il se peut qu'un ait rate des occasions.

En redigeant ce rapport, nous avons vraiment pris conscience de la complexité du problème et de la dimension des enjeux. Certains compétents renduisent une forme d'arbitrage entre deux entreprises rivales. Cette image ne correspond ni au mandat que nous avons reçu du Gouvernement ni au sens qu'il avait donné du travail de ses responsabilités. Le but du Groupe de travail de responsabilité est de travailler avec les deux entreprises rivales, Power Directly et Expressway. Note seul but étant de conseiller les ministres sur un cadre politique approprié à la télédiffusion par satellite dans un contexte de changements technologiques rapides.

adequat

L'établissement d'un cadre politique

pas un organisme délivrant des permis. Le Groupe de travail a pour mandat de conseiller les ministres sur le cadre politique qui convient à la distribution de la télévision par SRD. Le Gouvernement prendra les décisions qu'il jugera opportunes et les communiquera à l'organisme fédéral de réglementation de la radiodiffusion par les voies appropriées.

La nature précise du mandat du Groupe de travail détermine la procédure que nous avons suivie. Le Groupe de travail a entrepris l'examen de la politique gouvernementale à partir d'observations qu'il a faites. Nous avons noté secrétarie à la Présidence, versant au dossier toutes les pièces écrites des éclairements sur certains points obtenus par contact avec les parties intéressées pour obtenir des mémoires, versant au dossier toutes les pièces écrites qui nous sont parvenues des interlocuteurs.

Plusieurs intervenants ont demandé au Groupe de travail, dès le début, de convoyer des audiences publiques. Certains ont demandé des audiences à la procédure observée dans les audiences assigner et à contre-interroger des témoins, confirmement à la procédure observée dans les audiences du CRTC pour l'émission de licences de télécommunications. En réponse à ces demandes, nous avons rappelé aux parties que le Groupe de travail n'était pas habilité à la procédure observée dans les audiences du CRTC pour l'émission de licences de télécommunications. En réponse à ces demandes, nous avons rappelé aux parties que le Groupe de travail n'est pas habilité à la procédure observée dans les audiences du CRTC pour l'émission de licences de télécommunications.

Le Groupe de travail a regroupé 468 mémoires au cours des deux phases du processus. Plus de 350 lui ont été adressés par des particuliers, qui ont pris le temps d'écrire pour faire part de leurs vues sur le rôle de la télévision par satellite dans le système canadien de radiodiffusion. Nous avons été ravis de recevoir autant de réponses de particuliers, qui nous ont fait bénéficier de leurs lumières à titre de citoyens et de consommateurs sans passer par les groupes d'intérêt qui présentent si souvent fait plaisir aussi que des groupes représentant les artistes - comédien, réalisateurs, producteurs et créateurs - qui enregistrent - soumettent des mémoires. Ils nous ont rappelé fort à propos que la radiodiffusion est davantage qu'une industrie obéissant à des considérations d'affaires, mais aussi un véhicule d'expression culturelle dont l'objectif est en bout de ligne de promouvoir un sens d'appartenance.

En général, nous avons été fort impressionnés par la qualité des mémoires, qui nous ont aidés à identifier les problèmes de fond et les enjeux dont il faut tenir compte dans la formulation de conclusions sur la politique concernant les satellites de radiodiffusion. Il faut toutefois reconnaître que les enjeux dont il faut tenir compte dans la formulation de conclusions sur la politique concernant les satellites de radiodiffusion sont assez complexes et que les résultats de cette recherche doivent être interprétés avec prudence.

Le 23 février 1995.
Le cours de laquelle les parties intéressées ont soumis des mémoires supplémentaires commentant les mémoires régus durant la première phase, a pris fin

Le rapport que nous présentons aujourd’hui au Gouvernement est le résultat de cet examen. Le Groupe de travail a exécuté son travail en deux phases. Au cours d'une première phase d'une durée de 45 jours, le Gouvernement a reçu des mémoires jusqu'au 10 janvier 1995. La seconde phase, au

La réponse du public : 468 mémoires

out 1994, le Conseil de la radiodiffusion et des communications canadiennes (CRTC) a délimité l'obligation de détenir au moins 51 % d'une entreprise de radiodiffusion, en vertu de la Loi sur la radiodiffusion, précise les pratiques de distribution qui n'autorisent pas la vente aux conditions de réglementation couramment imposées aux autres entreprises de distribution. Aucune entreprise publique n'a précédé cette exemption du CRTC. Il n'y avait pas de recours possible au Gouvernement en vertu de la Loi sur la radiodiffusion.

L'exemption a eu pour effet immédiat de faciliter la commercialisation d'une entreprise la plus rapidement possible.

La radiodiffusion est davantage qu'une industrie obéissant à des considérations d'affaires, mais aussi un véhicule culturelle dont l'objectif est en bout de ligne de promouvoir un sens d'appartenance.

Le rapport est destiné à guider le Gouvernement du Canada sur un sujet d'importance pour le système canadien de radiodiffusion.

En ordonnant cet examen de la politique sur la radiodiffusion, le Gouvernement reconnaît que les mesures adéquates doivent être mises en œuvre pour décliner de changements technologiques rapides, qui entraînent une licence de diffusion et une annonce de distribution de matériel critique.

Introduction

Les satellites de radiodiffusion
directe offrent à peu près les mêmes services par une technologie très différente. Au lieu du câble coaxial, les signaux de télévision sont captés par des petites antennes paraboliques disposées de façon à recevoir les transmissions d'un ou de plusieurs satellites en orbite géostationnaire au-dessus de l'Amérique du Nord.

RADIODIFFUSION DIRECTE SATellites DE

Le présent rapport recommande le cadre politique qui devrait régir la distribution de services par SRD, y compris les services de télévision à la carte demandé. Ce système, prévoit-on, sera la vidéo sur demande. La procédure étape, prévoit-on, sera la vidéo sur SRD, y compris les services de télévision à la carte recommandée. Les entreprises de téléphone font la proposition de ce système pour concurrencer les services payants. Les entreprises de radiodiffusion directe proposeront un autre service.

Il se peut que l'industrie du câble soit forcée de lui opposer une loi locale. Une solution de rechange avantageuse à la location de cette forme de télévision à la carte en font une aménageable démonstration que la variété et la commodité à la carte pour autoriser le paiement. L'expérience film de son choix à l'heure de son choix, l'abonne à la carte pour le numéro du service de paielement à la carte pour le paiement. Les entreprises de radiodiffusion directe recommandent moyennant pour une projection à sa convenance, moyennant de son choix parmi une grande variété de titres disponibles à l'usage de commander le film de son choix.

La télévision directe par satellite peut offrir, en plus du menu régulier de la télévision câblée et payante, plus d'une centaine de canaux de télévision à la carte. Un tel service peut donc transmettre régulièrement, disons, les dix films récents les plus populaires à dix minutes d'intervalle. Pour recevoir le

Les satellites de radiodiffusion directe offrent à peu près les mêmes services par une technologie très différente. Au lieu du câble coaxial, les signaux de télévision sont captés par de petites antennes paraboliques disposées de façon à recevoir les transmissions d'un ou de plusieurs satellites en orbite géostationnaire au-dessus de l'Amérique du Nord. Avec la compression vidéo numérique, ce système de distribution peut délivrer quelques centaines de canaux avec images et son de très grandes qualité sur tout le continent. Pour décrypter les signaux des satellites de radiodiffusion directe, l'usager doit verser une mensualité à l'entreprise de distribution par SRD. Puisque les transmissions visent le continent, les stations locales ne sont pas incluses dans la programmation.

Dépuis peu s'est ajouté un nouveau type de service, qui offre des films payables à la consomma-
tion : la télévision à la carte. Une entreprise a été autorisée à offrir ce service dans l'Ouest du Canada et une autre dans l'Est. En raison de la capacité restante du câble, ces services sont aujourd'hui limités à quatre ou cinq canaux, qui offrent chacun un programme distinct de longs métrages et d'évenements spéciaux. Pour recevoir ces films et ces reportages d'événements spe-
ciaux à l'aide d'un décodeur, les abonnées doivent donner un coup de fil à leur entreprise locale de câblodistribution pour autoriser le paiement d'une projec-
tion à l'heure indiquée à l'horaire.

emissions américaines et des images de meilleure qualité a été la locomotive de l'expansion de l'industrie du câble.

Avec le début de la télévision par câble, on a pu recevoir à La maison un choix beaucoup plus vaste d'émissions. Le câble coaxial, installé par des cablodistributeurs locaux, permettait de recevoir des émissions locales et nationales et, selon des règles strictes, les émissions des réseaux américains. Les entreprises de câble capturent les signaux américains des ondes terrestres et des satellites américains et les transmettent à leurs abonnés. Moyennant des frais supplémentaires, les abonnés peuvent recevoir un événement de canaux de télévision à paye si leur téléviseur est muní d'un dispositif de décodage. Ces canaux diffusent, entre autres, des « superstations » américaines et des reportages de longs métrages sans publicité avec un décodeur spécial. L'abonnement pour les canaux diffusent, entre autres, des « superstations » américaines et des reportages de longs métrages sans publicité avec un décodeur spécial. L'abonnement pour les canaux diffusent, entre autres, des « superstations » américaines et des reportages de longs métrages sans publicité avec un décodeur spécial.

Les premières émissions de télévision nous sont parvenues par voie terrestre hertzienne. Elles étaient captées par des antennes d'interneur communément appelées « oreilles de lapon ». La télévision terrestre se limitait à la transmission des émissions de stations locales et de l'alignement qui leur venait des réseaux publics et privés. Comme les signaux ne voyaient pas très loin et que la reproduction de l'image sur les écrans canadien de radiodiffusion dépendait d'un vaste réseau de stations de relais. Seuls les Canadiens habitaient le long de la frontière méridionale pourvait capturer les signaux de la télévision américaine.

En réalité, la télévision par satellite n'est que la toute dernière étape de la révolution de la radiodiffusion.

Les satellites de radiodiffusion directe (SRD) ont été l'objet d'une grande attention du public depuis quelques mois, surtout comme solution de rechange imédiate et alléchante à la télévision par câble. Les usagers décidèrent à la fin du sort commercial de la télévision par satellite, qui a remporté un énorme succès au Royaume-Uni et prend un grand essor aux Etats-Unis.

Techologie : la perspective du téléspectateur

Table des matières

Technologie : la perspective du téléspectateur

Introduction

Chapitre I : La culture canadienne et la télédiffusion par SRD

9. Licience pour les entreprises de télédiffusion par SRD

8. La réponse du public : 468 mémoires

7. Des modèles de réglementation

6. Loi sur la radiodiffusion technologiquement neutre

5. Une occasion historique de revoir les instruments politiques

4. Les révisions publiques de la politique de radiodiffusion

3. Apports à la production de contenu canadien

2. Les carrières de la politique antérieure

1. Compte-rendu de l'assemblage de la programmation

20. Source et assemblage de la programmation

21. Champs d'activité et propriété réciproque

22. Service universel et choix

23. Droits nord-américains

24. La propriété étrangère

25. Accès équitable aux services de programmation canadiens

26. Normes techniques

27. Débouchés à l'exportation

28. Droits nord-américains

29. Utilisation d'installations de satellite canadiennes

30. Annex II : Intervenants

31. Notice biographique des auteurs

32. 46

33. 41

34. 36

35. 34

36. 31

37. Chapitre III : Licence pour les entreprises de distribution par SRD

38. Concurrences et recommandations

39. Annexe I : Projet de décrets d'instructions au CRTC

40. Annex II : Intervenants

41. Notice biographique des auteurs

42. 46

43. 41

44. 36

45. 34

46. 31

47. 30

48. 29

49. 28

50. 27

51. 26

52. 25

53. 24

54. 23

55. 23

56. 22

57. 21

58. 20

59. 19

60. Chapitre II : Télédiffusion par SRD : un modèle de concurrence

61. Concurrences et recommandations

62. Annex II : Intervenants

63. Notice biographique des auteurs

64. 19

65. 18

66. 17

67. 16

68. 15

69. 14

70. 13

71. 12

72. 11

73. 10

74. 10

75. 9

76. Chapitre I : La culture canadienne et la télédiffusion par SRD

77. Technologie : la perspective du téléspectateur

78. Introduction

79. Table des matières

Nous sommes reconnaissants aux nombreux fonctionnaires du ministère du Patrimoine canadien et du ministère de l'Industrie du Canada, qui ont prêté assistance à notre secrétariat. Nous remercions de leur concours les conseillers juridiques du ministère de la Justice. Nous voulons aussi noter la collaboration du personnel du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, qui nous a fourni des renseignements utiles à notre travail.

Enfin, nous sommes particulièrement reconnaissables à M. Matthew Fraser, qui s'est acquitté avec grande compétence de sa fonction de secrétaire du Groupe de travail. Sans son appui, nous n'aurions définitivement pas pu rédiger ce rapport dans les courts délais qu'il nous étaient impartis.

En terminant, nous exprimons le voeu que ce rapport et les recommandations qu'il contient aideront le Gouvernement à formuler une politique adéquate sur ce sujet de grande importance pour les Canadiens et le système canadien de radiodiffusion.

Nous vous prions d'agréer l'expression de nos sentiments respectueux.

Roger Tasse

Robert Rabimovitch

Gordon Ritchie,

président

Canada

Robert Rabimovitch

Roger Tasse

Robert Rabimovitch

Gordon Ritchie,

président

Messieurs Les ministres,

Avril 1995

M. Michel Dupuy
M. John Manley
Ministre du Patrimoine canadien
M. John Manley
Ottawa

Nous, souscrites, membres du Groupe de travail sur la politique commerciale concernant les satellites de radiodiffusion directe, vous soumettons avec respect le rapport ci-joint.

Nous croyons qu'avec l'introduction rapide de nouvelles technologies de communication, le système canadien de radiodiffusion arrive à un point critique de son histoire. L'émergence des satellites de radiodiffusion directe en Amérique du Nord et dans le monde, en particulier, met en question les instruments traditionnels de la politique nationale.

Le Gouvernement du Canada a indiqué que le système canadien de radiodiffusion doit de plus en plus laisser libre cours aux forces du marché sans déroger aux objectifs fondamentaux de la Loi sur la radiodiffusion.

Les objectifs de la concurrence et de la politique culturelle sont souvent difficiles à concilier. Le Groupe de travail et quand même persuadé que l'application rigoureuse de la réglementation aux nouvelles technologies de radiodiffusion permet cette reconnaissance sans réserve. L'importance vitale des objectifs de la politique canadienne de radiodiffusion, suscitant ainsi à ce que nous croyons être l'opinion générale au Canada. Dans ce rapport, nous faisons des recommandations précises sur les moyens les plus propres à réaliser ces objectifs.

Come vous savez, cet examen *s'est appuyé* sur des mémoires écrits et soumis en deux phases. Nous voulons, par votre entremise, remercier les personnes de certaines organisations qui nous ont présentée des mémoires.

**satellite
domicile par
directive à**

La Radiodiffusion

*Groupe de travail
Le rapport du*

